TRANSACMER ® immobilier

Saint-Tropez - Megève - La Garde Freinet & Grimaud - Paris

PRESSE et TV

Juillet-Août 2009 — ***L'EXPANSION***
Ceux qui ont le pouvoir à Saint-Tropez

Olivier Le Quellec gère l'agence immobilière Transacmer et ne semble pas souffrir de la crise. « *Saint-Tropez attire toujours autant les clients français et européens. Au lendemain de la faillite de Lehman Brothers, nous avons réalisé deux ventes très importantes, dont l'une à plus de 20 millions d'euros.* »

27 juin 2009 — ***LE FIGARO***
Immobilier en France : Saint-Tropez reste le lieu de villégiature le plus couru de la côte.

L'Avis de l'expert

« *Une presqu'île ultra préservée, un who's who qui fait rêver le monde entier, de nombreux événements…C'est à ses nombreux atouts que Saint-Tropez doit d'avoir vu son marché se maintenir en cette période de crise* », explique Olivier Le Quellec, Pdg des agences Transacmer, affilié FNAIM. « *Nous n'atteignons plus les montants record que nous connaissions lors de la période d'euphorie au cours de laquelle les prix ne cessaient d'augmenter. Toutefois, les ventes entre 15 et 20 millions d'euros continuent à se concrétiser. Contrairement à ce que semblent penser certains acheteurs un peu attentistes, c'est très certainement en ce moment que se présentent les meilleures affaires* ».

14 mars 2009 — ***LE FIGARO MAGAZINE***
Spécial immobilier : Côte d'Azur, les étrangers partent, la demande reste

Le trou d'air des derniers mois semble s'estomper avec l'arrivée du Printemps, plus propice aux envies de résidences de vacances.

Sur le pourtour méditerranéen, le marché tourne au ralenti.[ ] Un avis que ne partagent pas tous les agents immobiliers. « *Au moment de la faillite de Lehman Brothers, on pensait que certains de nos clients renonceraient à leur signature, mais ils ont quand même donné suite, et pour des achats de 10 ou 20 millions d'euros* », indique Olivier Le Quellec de Transacmer, le spécialiste des ventes de prestige sur Saint-Tropez. *« Il est certain que les acquéreurs sont plus hésitants, mais il faut savoir que le marché tropézien ne se réveille qu'à la mi-mars* ». Fortunés ou non, les candidats à la résidence secondaire attendent la baisse des prix. Une baisse qui n'est pas systématique sur un micromarché comme celui de Saint-Tropez. « *Les biens qui cumulent les atouts ne se négocient pas, mais les vendeurs qui ont besoin de cash pour faire d'autres affaires seront sans doute prêts à négocier en 2009* », affirme Olivier Le

Quellec qui poursuit : « *il ne faut pas attendre que le marché rebondisse pour acheter car Saint-Tropez sera alors encore plus chère* ». Ici les propriétés avec vue sur la mer se vendent au bas mot 10 millions d'euros et pour les plus luxueuses d'entre elles, autour de 30 à 40 millions d'euros. Et sur ce marché, ultra confidentiel, il existe toujours une demande. En revanche, « *pour des biens entre 5 et 10 millions d'euros, les ventes devraient être plus difficiles* », pronostique Olivier Le Quellec. [ ]

12 Septembre 2008 *LES ECHOS – SERIE LIMITEE*
Pierres de collection

Maison Kaufmann, signée de l'architecte Richard Neutra, à Palm Springs, Esherick house par Louise Khan à Philadelphie : les maisons d'architectes se vendent désormais cher, très cher, aux enchères. Un épiphénomène ? Non, le révélateur d'un marché caché, celui de l'immobilier de collection.

[ ] Car l'immobilier de collection existe. Y compris en France où le marché est, bien entendu, déconnecté des taux d'intérêts, des distinctions - bourgeoisement fiscales – entre résidence principale et secondaire. On est au-delà du fonctionnel, sourit Nicolas Hug, spécialiste de ces biens et de leurs acheteurs.[ ] Il n'est pas le seul à sentir la tendance. Olivier Le Quellec, spécialiste du haut-de-gamme à Saint-Tropez et Megève, revient de Californie où il a exploré (tiens, tiens) les maisons de Richard Neutra. *« Il faut*, précise-t-il, *parler le même langage que nos clients »*. Et comme on n'attrape pas les mouches avec du vinaigre, c'est un « cabinet-bibliothèque de design » qu'il ouvre à Paris pour appâter cette clientèle. [ ]

17 Juillet 2008 *LE POINT*
Saint-Tropez – Maisons de stars

[ ] « Une belle maison à Saint-Tropez, c'est 10 ou 15 millions d'euros », annonce Patrice de Colmont. Chaque jour, l'hôte de l'incontournable Club 55 accueille à sa table l'aristocratie des affaires. Avec 2 ou 3 millions d'euros en poche, mieux vaut aller voir ailleurs. « *Ailleurs, vous aurez un château, ici pas grand-chose »,* confirme l'agent immobilier Olivier le Quellec. Il y a onze ans, il a été le premier à passer la barre des 50 millions de francs – alors que les ventes stagnaient à 27. Dix ans plus tard, les millions de francs de l'époque sont devenus des millions d'euros. Sur une année, une dizaine de transactions vont au-delà des 10 millions d'euros. La dernière en date remonte au début de juillet : 19 millions d'euros pour une propriété à Ramatuelle. « *Quand on veut le meilleur à Saint-Tropez, on se retrouve en concurrence avec des gens qui ont de plus en plus de moyens »,* justifie Olivier Le Quellec. « *Du coup, les chanteurs ou comédiens ne peuvent plus lutter. Ils louent, vont à l'hôtel ou se font inviter chez des amis »*. Les clients fortunés recherchent trois choses à Saint-Tropez : la position, la maison et la plus-value.[ ]

5 Avril 2008 *LE FIGARO MAGAZINE*

Au-delà de 2 millions d'euros, l'insolente santé du haut de Gamme. La clientèle fortunée étrangère fait monter les enchères

Le Sud-Est en surexposition

[ ] Plus à l'est, en direction de Menton, s'égrènent sans doute les stations les plus courues du littoral méditerranéen. A commencer par Saint-Tropez. Un marché qui reste très porteur. « *Ici, la clientèle n'est pas touchée par la crise financière, elle veut se faire plaisir à tout prix,* explique un responsable de Transacmer. *Elle se compose de capitaines d'industrie, de patrons d'entreprises liées aux hautes technologies ; en revanche, la clientèle du show-biz a disparu. Elle ne peut plus suivre* ». Une maison de 200 m² habitables et 3000 m² de terrain avec vue mer s'échange au bas mot pour 5 millions d'euros. Et une villa de grand standing peut atteindre 10 à 15 millions d'euros. Dans Saint-Tropez, très prisée des Italiens, la moindre maison de village nécessite un budget de 2 millions d'euros.[ ]

Altitudes dorées

La montagne n'échappe pas à cette surenchère. Megève, Courchevel, Méribel ou encore Val-d'Isère font toujours la course en tête des stations les plus huppées. « *A Megève, les chalets se vendent sur la base de 15 000 euros le m²,* explique Transacmer, également présent sur la station. *Les appartements de centre ville, pour leur part, s'échangent autour de 10 000 euros le m² ».* Dans le neuf, c'est encore pire : autour de 15 000 euros le m². Il est vrai que la clientèle est ici à 50% étrangère, séduite par le charme de la station et ses équipements hors pair. Surtout après le ski. Revers de la médaille, elle est très exigeante, recherchant plutôt les grandes surfaces et notamment les chalets entre 300 et 400 m² bien équipés (sauna, hammam, piscine…) et proches des pistes. Tous ces ingrédients réunis, un chalet peut se vendre entre 2 et 3 millions d'euros, mais parfois beaucoup plus.[ ]

Mars 2008 *DEMEURES & CHATEAUX*

Les agences côté art

La physionomie des métiers de l'immobilier évolue. Les agences en particulier, vitrines indispensables, cherchent à accentuer la personnalisation de leur accueil en insufflant un esprit convivial et haut de gamme à leurs murs. Certaines ont décidé d'y installer une galerie d'art, un salon de lecture ou bien encore une salle d'exposition temporaire. Demeures & Châteaux ouvre les portes de cinq de ces cavernes d'Ali Baba parisiennes.

Transacmer, l'immobilier passe au salon.

Lorsque l'on passe devant l'agence Transacmer, récemment installée au cœur du Carré rive gauche des antiquaires, on se demande ce qui se cache derrière ses vitrines. Est-ce une agence immobilière ou une bibliothèque ? Les deux mon général ! « *Notre agence parisienne très haut de gamme devait sortir du lot, être différente du standard habituel. A titre personnel, j'achète beaucoup d'ouvrages. J'ai donc décidé de créer un café littéraire à Saint-Germain-des-Prés. Son ambiance est rétro, avec ses fauteuils en cuir, ses pupitres de lecture et ses chaises hautes. On trouve des livres qui concernent l'architecture et le design, deux spécialités incontournables quand on veut acquérir une résidence. Les potentiels acquéreurs peuvent y chercher des idées de déco ou d'aménagements. Dans ce contexte, faire connaissance autour d'un café nous permet de mieux appréhender leurs goûts. C'est un lieu intime de rencontre, de détente, de partage. Le but de ce salon de lecture n'est pas de multiplier la clientèle fortunée, mais de mieux comprendre ses envies. »* Olivier le Quellec, agence Transacmer.

21 Février 2008 ***LE POINT***
Sports d'hiver : nouveau pic des prix de vente

[ ] Autre qualité des stations haut-savoyardes : elles jouent la carte de l'après-ski. A quarante cinq minutes de l'aéroport de Genève, Megève propose en sus de son domaine skiable une gastronomie étoilée et des boutiques chics ouvertes été comme hiver. *« Comptez, dans l'ancien bien rénové (déco contemporaine et vieux bois), un mètre carré négocié entre 7500 et 9500 euros. Plus de 20% si le bien jouit d'un bel ensoleillement et d'une vue dégagée sur la montagne »,* indique Stéphane Germain, directeur de l'agence Transacmer. Le neuf se négocie au cœur du village, entre 13 000 et 17 000 euros le mètre carré. Ainsi, au pied des pistes et proches du centre, Les Balcons de Megève proposent un 94-mètres carrés avec terrasse et parking pour 1,55 millions d'euros. [ ]

Février 2008 ***CAPITAL PRIVE MAGAZINE***
Immobilier, du prestige à la collection

[ ] Ce qui est vrai à Paris l'est aussi dans les micromarchés comme la presqu'île de Saint-Tropez : « *Ici les meilleurs clients sont britanniques, belges, néerlandais, scandinaves »,* indique Olivier Le Quellec, patron de l'agence tropézienne et megèvanne Transacmer. Et puis, bien sûr, il y a les Russes. « *Ils sont à l'origine de toutes les ventes records, au-delà des 40 millions d'euros »,* poursuit Olivier Le Quellec. Bref, comme les grands ducs d'avant 1917, ils font « sauter la banque », mais préfèrent désormais la pierre au tapis vert. [ ] Olivier Le Quellec revient tout juste d'un long périple américain, qui lui a permis d'explorer les maisons californiennes de l'architecte Neutra. « *Il s'agit*, précise-t-il, *de parler le même langage que nos clients. Ils ne sont pas simplement consommateurs de maisons. Ils aiment également le design, la photographie… »*[ ] Nicolas Hug, Philippe Ménager, Nicolas Libert ou Olivier Le Quellec (la jeune garde), ne sont pas (que) des doux rêveurs. Ils sont des « passeurs de biens ». Ils ont renoncé aux agences classiques. Ils croient à Internet, à des lieux d'échanges, à l'instar du « salon-bibliothèque » ouvert par Le Quellec à Paris pour recevoir ses clients. Eux-mêmes sont passionnés, collectionneurs de design. Ils offrent un vrai atout en étant plus chasseurs que marchands de biens. Leur devise ? Celle du pape du design, Raymond Loewi : *« La laideur se vend mal ».* Leur ambition ? Quasi révolutionnaire. Car ces petits-enfants de Mai 68 veulent finalement que la beauté soit accessible à tous, dans le quotidien de chacun. Paradoxal quand on est spécialisé dans l'immobilier de luxe, un mot qui les fait tous frémir d'horreur ? Moins qu'on ne le croit. Leur démarche correspond sans doute à un vrai mouvement, que les agents traditionnels n'ont pas encore su ou voulu saisir : une demande accrue d'individualisation. Y compris dans le choix de son premier F2.

Février 2008 ***LA VIE IMMOBILIERE***
Les stations où investir : Megève grand chic

Les prix ne vont pas tarder à se stabiliser dans cette station familiale bourgeoise, plébiscitée pour son ambiance authentique et son éventail d'activités accessibles toute l'année. « Depuis quelques mois, les dossiers mettent plus de temps à se conclure », observe Stéphane Germain, responsable de l'agence Transacmer. Les acquéreurs sont de plus en plus exigeants, notamment sur la décoration. « Le style traditionnel ne plaît plus. Aujourd'hui, le bois

doit être allié à une pointe de contemporain ». Si c'est le cas, les candidats acceptent de payer le prix fort : 8000 à 10 000 euros le mètre carré dans de l'ancien remis au goût du jour. Le centre ville, pour les accros du shopping, et le Mont d'Arbois, proche des pistes, pour les mordus de ski, n'ont plus le monopole des beaux produits. « On trouve aussi des biens de qualité sur Rochebrune et le Jaillet, à dix minutes du centre », précise Stéphane Germain. Dans le neuf, les programmes de standing partent autour de 15 000 à 16 000 euros. C'est le cas des Balcons de Megève, à trois minutes du centre, ou encore des Cinq-Rues, au cœur du village. Vous visez un chalet ? Prospectez du côté du Mont d'Arbois, mais aussi de Vauvray et de Chozeaux et prévoyez un minimum de 2 millions pour 200 m².

Adjugé-Vendu : Maison de maître à rénover à Saint-Tropez

6 millions d'euros – Rare. Cette propriété de style hôtel particulier parisien des années 1880 bénéficie d'une situation exceptionnelle, en plein cœur du village tropézien. D'une superficie de 450 m² sur trois niveaux, assortie d'un jardin de 240 m², cette demeure s'est vendue en cinq mois. « Ce délai est plutôt rapide vu le prix de vente, considère –t-on à l'agence Transacmer. Les acquéreurs comptent y réaliser environ 2 millions d'euros de travaux, car si la façade est sublime, l'intérieur est à réhabiliter entièrement ». Les nouveaux propriétaires, de nationalité française, ne se sont pas encore décidés sur la finalité de cette acquisition : soit ils revendront la maison après rénovation complète, soit ils créeront un petit hôtel de luxe.

9 novembre 2007

LES ECHOS
Les prix fous des chalets : A Megève, c'est 15 000 euros du mètre carré !

Le Mont-Blanc et sa mer de Glace, Megève la très chic, Chamonix, l'authentique, Avoriaz la " belle des bois "... la Haute-Savoie est le pays du chalet, douillet, solide, construit en madriers ou en rondins sur soubassements en pierre. Au pays du mont Blanc, ils sont légion.

[ ] Rien de comparable cependant avec Megève qui reste la star incontestée du massif. Ce rendez-vous de la jet-set subit cependant le contrecoup du ralentissement du marché. Au dire des agents immobiliers, les prix se stabilisent et ne devraient plus monter sauf pour des biens très recherchés. A vérifier car, pour l'instant, les notaires font état d'une hausse de 21,7% entre juin 2006 et juin 2007. Pas sûr donc que les acquéreurs soient véritablement devenus plus raisonnables. Surtout lorsqu'il s'agit d'emplacements exceptionnels. Comme le centre de la station ou le mont d'Arbois. *" Les acquéreurs restent très présents et nous n'avons pas à nous plaindre, mais les biens de belle qualité manquent pour satisfaire la clientèle ",* indique Stéphane Germain, le responsable de Transacmer Megève. Tout au plus, de 20 à 30 chalets sont vendus chaque année à Megève. Les prix sont à l'avenant : compter entre 2 et 4 à 5 millions d'euros. Exemple : pour 300 m2 sur le plateau, il en coûte autour de 4,5 millions d'euros. L'exceptionnel s'envole à des prix que les agents immobiliers hésitent à annoncer, la confidentialité étant la règle pour l'immobilier de luxe.

Au pays du Mont-Blanc, les appartements arrivés au sommet

La Haute-Savoie a aussi son lot de stations chics : en tout premier lieu Megève, lancée au début du siècle dernier par la baronne Noémie de Rothschild. Un cadre idyllique, des équipements hors pair, un habitat soigné ont assuré son succès depuis près d'un siècle. Britanniques, Suisses, Italiens et Français à hauts revenus se partagent un marché immobilier hors norme et toujours actif. " *Nous avons toujours autant de demandes pour les grandes surfaces,* raconte Stéphane Germain, de l'agence Transacmer, *les acquéreurs cherchent les grands appartements de trois et quatre pièces. "* Un élément qui fait la différence en matière de prix. Pour les studios ou deux-pièces, les valeurs oscillent entre 6.500 et 8.500 euros le mètre carré. Mais, dès que l'on passe au trois-pièces, elles grimpent jusqu'à 10.000 euros. [ ]

25 octobre 2007 *THE SCOTSMAN*
A land Var, far away
It's expensive, but southern France may pay off for investors

The southern French area of the Var is home to some of the most expensive real estate in the world. [ ] Prices in Ramatuelle and Saint-Tropez are similar, Gassin prices slightly lower. In the fishing village of Saint-Tropez, Emmanuelle Mainfroy at Transacmer is selling a 100 sq.m. one-bedroom apartment by the port and Ponche beach. Renovated and decorated by a top Parisian interior designer, the price is 1.5 million euros (1. 08 sterling pounds). If it has a sea view and terrace, you won't get much change out of 5 million euros for one of the attractive fishermen's cottages. Mainfroy is marketing a villa in grounds of 8000 sq.m., overlooking the Baie des Canoubiers, in the commune of Saint-Tropez. The main house has 3 bedrooms on the ground floor, each with bathroom. The large bedroom of the owner's apartment above opens on to a solarium terrace. For visitors, the maison d'amis has two bedrooms and bathrooms, there is separate accommodation for the caretakers – a snip at under 20 million euros (if you need the sterling conversion, you can't afford it). [ ]
[ ] Transacmer clients – today more biz than showbiz – are realising they can operate year-round from here. Properties bought as second homes are becoming main residences ; demand has dictated the opening of a Paris office. Property prices are only going one way. The Var is the second most forested department in France and policies are in place to keep it that way. "What's green will stay green".

27 septembre 2007 *LE POINT*
Spécial immobilier : Une agence salon de lecture

Le Point : Pourquoi Transacmer (Saint-Tropez, Megève…), spécialiste de l'immobilier haut de gamme, a-t-il ouvert un salon-bibliothèque à Paris ?

Olivier le Quellec (Président des agences Transacmer) : Il nous semble essentiel de nous démarquer de la « grande distribution » immobilière. Nous revendiquons des compétences « artisanales » et un savoir-faire reconnu fondé notamment sur une qualité de relation, de compréhension et de services.

Le Point : En quoi cet espace dans le Carré rive gauche des antiquaires est-il un plus ?

Olivier le Quellec : Il n'aura pas la vocation d'agence immobilière. Nos visiteurs pourront consulter calmement une sélection d'ouvrages d'architecture, de décoration, de design…Seule la « perte de temps » nous permet de mieux conseiller nos clients. Nous créons

cette intimité pour coller à leurs envies afin qu'ils puissent mieux se représenter l'endroit où ils aimeraient vivre. Cette relation affective peut s'apparenter à de la haute couture en matière d'immobilier.

13 septembre 2007 *THE IRISH TIMES*
Petit one-bed apartments are way to buy into pricey St Tropez

Buying in France: I wonder if Palaeolithic man, swinging by the south of France around 30,000 BC, realised, as he sat carving his flints on the Cap Taillat, that the St Tropez peninsula would in time become some of the most prized real estate in the world ? writes Carolyn Reynier**.**

Did the Romans, who didn't go down with their ships, potter along Pampelonne beach, across kilometres of fine sand warmed by a Mediterranean sun blazing out of a cloudless azure sky, bemoaning the loss of their amphorae of wine, and think "Hmmm. This could be worse," or the Latin equivalent?

We shall never know. What we do know is that within the department of the Var, prices in the Gulf of St Tropez area are 30 per cent higher than in the rest of the department; and prices in the triangle of Gassin/St Tropez/Ramatuelle, at the tip of the lush green wooded and vine- covered St Tropez peninsula are 30 per cent higher again, with Gassin prices a little lower than in the other two communes.

Surrounded by forests, the village of Gassin has retained its authenticity and is one of the 148 Plus Beaux Villages de France.

The mayor, Monsieur Zerbone, has gone to great lengths to preserve the natural environmental heritage of the commune, as have his counterparts.

The old village, with its winding lanes and old houses, is situated on a rocky promontory less that 4km from the coast.

You'll pass ancient doors built in characteristic green serpentine and grey or black basalt, metamorphic and volcanic rocks extracted from local quarries. The oldest is dated 1422. There's a lovely panorama sweeping round from the Hyères Islands, across the Massif des Maures hills to the snow-capped Alpine peaks.

There are properties available for under €300,000. In the commune of Gassin, Cabinet Jomel is selling a small one-bedroom mas in a quiet residence with pool and garden. South/south-west facing, it is on two levels plus a mezzanine; there is a private garden of 42sq m (452sq ft). The price is €165,000.

Solène Toutain has recently joined her mother Chantal Warrick at Les Barrys, a small agency in the village itself. Warrick, who has lived in Gassin for 30 years, started her real estate agency 16 years ago. They have a similar type of property for sale for €252,000 in a domain with pool and tennis court 6km or so from St Tropez. There are two bedrooms, private parking and a little garden of 40sq m (430sq ft).

Houses in the old village are much sought after although, at rarely more than 100sq m (1,076sq ft), they are small. The average price per square metre is €6,000. In the new village, built in 1990,

Warwick is marketing a 95sq m (990sq ft) property with country views and four bedrooms, two with balconies onto the garden, at €650,000.

Estate agency in these parts is often a family affair. Nicolas Barranco works with his father, Joseph, who has been selling property on the peninsula for 30 years. "We don't really have a price per square metre. If you ask five agents to value your property, there'll be a variance of 30 to 40 per cent."

One client is selling through Barranco père et fils, his five bedroom villa with vineyards and hills all around for €5.5m. The property is just a couple of kilometres from Ramatuelle. Each bedroom has its own bathroom, there's an open fire in the drawingroom for those winter evenings and a diningroom which opens onto the terrace with lovely views of the village. The pool and pool house (converted to another bedroom with shower) are in large grounds which are part landscaped, part natural woodland.

Ramatuelle lies on one of the foothills of the Paillas Hill, overlooking the Bay of Pampelonne and the plain. For security, it was built following a circular plan, rather like a snail's shell; traces of the high walls are still visible. The architecture is typically Mediterranean with glimpses of porches, stairs, passages, tiny squares, narrow flower-filled cobble-stoned lanes; market day is Thursday.

The commune includes the three caps of Camarat, Taillat and Lardier, linked by a footpath offering 200km of walking along the Var coast. Originally frequented by customs officers, it passes by stretches of sandy beaches, steep creeks, a variety of Mediterranean vegetation, and pine forests.

In the fishing village of St Tropez (markets on Tuesdays and Saturdays; a great wee fish market just up from the port), Olivier Le Quellec, owner of Transacmer, sells top-end properties throughout the peninsula. "It's a small market, but there are always lovely properties to sell." For instance, €1.5m will buy you a one-bedroom apartment by the port. One of the pretty fishermen's cottages with terrace and sea view will sell for €4 to €5m. You'll get change from €20m for a six-bedroom villa (four in the main house, two in the guest house) overlooking Cannoubiers bay in the commune of St Tropez.

"Prices of properties with sea views and a pool have rocketed over the last 10 years," says Le Quellec. The same applies to the 160 or so properties in the 200 hectare Parcs de St Tropez, located just outside the village, marketed by Françoise Albertone at the Agence des Parcs de St Tropez. If you're not worried about a sea view, you can buy a property from €2m. If you are, multiply by 10 for what the French call a villa pieds dans l'eau. Brigitte Bardot bought hers on sight in 1958. "At the time, comfort at La Madrague was limited to say the least, there wasn't even running water. We had to pump water from the well! While I don't care for ostentatious luxury, I do like my comfort and launched into substantial building works."

Today, it is a seller's market with agents reporting a large Irish and British clientele. There are American and Scandinavian buyers too. Access to the peninsula by car in the summer is hellish; access by boat from St Raphaël to the port of St Tropez is heaven. But if you're thinking of retiring here, think again. L'Annonciade in St Tropez, one of my favourite museums (Bonnard to Vuillard via Dufy, Signac and Utrillo), only closes in November; but lively restaurants, cafés and shops in the three villages are only lively for about eight months of the year. Then many owners shut up shop and push off to the ski resorts; it becomes very quiet. I like that. You may not.

Having said that, Damien Rey-Brot whose family have lived in Gassin for seven generations, recently returned from Paris to retire and ended up buying Le Pescadou restaurant. It's Catch 22, he explains.

"Everyone disappeared because nothing was open. If you make the effort to open, folk come back. December in St Tropez is an amazing month, much more festive than in the Paris region. The mairie really makes a great effort all year round."

8 Septembre 2007 *THE FINANCIAL TIMES*
Reach for the stars in Saint-Tropez

Environmental protection initiatives have added to the peninsula's appeal, pushing prices even higher, says Carolyn Reynier.

By reputation, the Saint Tropez peninsula must be one of the best known pieces of real estate in the western world. By road, it must be one of the hardest to get to. You leave the A8 motorway at what the 18th-century Scottish writer Tobias Smollett described as "a wretched town called Muy" and take the D25 across the verdant Massif des Maures to Sainte Maxime along what appears, in July and August, to be the most congested road on earth. But at least it provides motorists plenty of time to admire the scenery.
The Gulf of Saint Tropez is made up of 12 communes from Sainte Maxime in the east to Cavalaire in the west. Property prices average 30 per cent more than in the rest of the *department*, known as the Var. On the peninsula, the eponymous village of Saint Tropez, the smallest of the communes, along with the hilltop villages of Gassin and Ramatuelle form a triangle in which house prices are 30 per cent higher again.
"The Varois market is one of the most expensive in France, if not the world, [and] property values have increased substantially in the past 10 years," says Emmanuelle Mainfroy of the Transacmer estate agency in Saint Tropez. "The jet set and showbiz people have sold at good prices; now they stay with friends, in hotels or rent. Our buyers today tend to be captains of industry who realise they can do their business all year round from the peninsula."
Over the past five years the proportion of French buyers has increased to about 65 per cent, he says. The balance is made up of Britons, Belgians, Italians and Swiss – all exceptionally wealthy, of course, since fishermen's cottages with terraces and sea views in Saint Tropez now go for €4m-€5m.
Mainfroy is currently selling a *bastide* – five bedrooms, garden, pool – within walking distance of the Place des Lices (home to weekly Tuesday and Saturday markets as well as hard-fought games of pétanque) for about €3.7m. Although €8m-€10m will get you a villa with a view and a pool, grander homes can hit the €40m mark. One kilometre from the village is a 200-hectare development of 160 properties created by the Agence des Parcs de Saint Tropez in 1953, where prices now range from €2m for a 200 sq metre villa without a sea view to waterside properties in their own grounds for €20m.
"We have a large English clientele – City traders – as well as Norwegian, American and Irish buyers," says the Agence des Parcs's Michel Wegelin. "There's a shortage of properties to sell and it's impossible to find building plots." When older houses come to market, many are redeveloped or pulled down but this requires permits and there are exacting building controls defined by the Plan Local d'Urbanisme.

Joseph Barranco has been selling property in Ramatuelle for more than 35 years. The village is built on the flanks of the Paillas hill and dominates the entire bay of Pampelonne and the agricultural plain. Originally constructed to follow a circular plan for self-defence, it unwinds like a snail's shell from the centre. The architecture is characteristic of Mediterranean villages: glimpses of porches and steps here, passages and tiny squares there. Craft shops, restaurants and flowers line the narrow cobbled lanes and there is a weekly market.
"There are not many openings to the outside unless you're on the boulevards exiting the village such as the Rue Georges Clemenceau," he says. Prices also serve to keep newcomers out. "I've sold three small village houses this year and the average price is €5,000 per square metre," he says. "A 250 sq metre villa built with modern, quality materials with a pool in well laid-out grounds of 3,000 sq metres will sell for €2m-€3m. Owners pay a lot of attention to the exterior; we live so much outdoors here."
He says that 99 per cent of his clients are buying second homes. But when he retires he'll probably amuse himself somewhere else during the winter because he says there's nothing to do in Ramatuelle.
Prices are lower in Gassin but not by much. According to Chantal Warrick of local agency Les Barrys, two-bedroom apartments in a *domaine* with a pool and tennis court now sell for about €250,000, while a small house with a terrace and studio in the old village with its lively cafés and restaurants would go for €600,000. A Provençal villa surrounded by vines – the Var produces Côtes de Provence reds, whites and rosés – can be yours for €4m.
"The average price in the village is €5,000-€6,000 per square metre," she says. "No two buildings are the same but, in general, the floor area will be less than 100 sq metres. They're small houses, two or three floors, often divided [with] no outside space. But they are popular with lovers of old stones who appreciate the charm, the tranquillity." Villas "in the plain", meanwhile, are priced between €8,000 and €10,000 per square metre. And, as in the rest of the triangle, supply is low.
"Today, there is no land available for sale," Warrick says. "There may be some in areas already built on that can take a bit more cement but what's green will remain green, what's agricultural will remain agricultural."
In the village sales are also rare, she adds. "Properties tend to remain in the hands of the same families."
The supply problem is exacerbated by the fact that the caps of Camarat, Taillat and Lardier belong to the state-owned Conservatoire du Littoral and so cannot be built on. A 200km footpath follows the coastline through pine woods and past beaches, including Pampelonne's 4.5km of fine sand. In 2000 the Solidarité et Renouvellement Urbains came into force obliging the *mairies,* or town councils, to concentrate all areas of construction – mains sewerage, water and electricity distribution – in urban zones. "So today this countryside and the forests will be even more protected," says Barranco. "I'm not saying whether it's a good or bad thing but it puts up the prices."
UK-based chef Michel Roux has owned his shepherd's cottage, with a small vineyard and a few hectares of land, in the valley below Gassin since 1981. "For many years, as soon as we closed [the restaurant] on Boxing Day, we flew down for New Year," he says. "A glass of Dom Pérignon in front of the log fire, batten down the hatches – it was the perfect way to unwind after a busy year." Now, he typically spends a couple of weeks in Gassin in the summer with his grandchildren.
Another long-time resident of the area is Peter Beale, who bought his *bastide* behind Pampelonne beach in Ramatuelle commune in 1968. "It's basically remained the same," he says. "They've built a new port, a few more houses but I [still] have 360° views with no houses. In my pasture I've got seven horses, three donkeys and a mule. It's a truly remarkable place."

Newcomers do break into the market occasionally, however. Last year Philippe Wagner and his wife, residents of the Metz area of eastern France, bought a 50 sq metre second home in Gassin village to use during school holidays with their seven-year-old son. "For us, Gassin's geographical situation is ideal – 10 minutes from Pampelonne and from Saint Tropez," Wagner says. The couple can lunch outside even in winter, their son often plays in the streets with his new local friends and the house is the perfect size. "It's a pied-à-terre. We don't want any upkeep or expensive charges. We arrive, we open the shutters, we're at home."
As for those traffic jams on the road to the peninsula, owners of top-end villas might have a helipad (or a friend who has one). There's also a heliport at Grimaud and an airstrip for private planes to land at La Môle. Seafarers tie up in Saint Tropez's colourful port in front of the red-chaired terrace of the Sénéquier café.
"It is an exceptional market," says Mainfroy, "and, thanks to the environmental protection policies in place, it will remain so. Prices won't go down. It's a good deal for buyers."

2 août 2007 ***LE NOUVEL OBSERVATEUR***
Les tribus de Saint-Tropez

Un barnum clinquant, une PME du people, le paradis des « m'as-tu-vu »…Sans doute, mais malgré tous les excès, la magie de Saint-Tropez demeure.[ ]
[ ] « *A Saint-Tropez, chacun trouve ce qu'il recherche. Le calme comme la frénésie, le luxe comme la simplicité, c'est ce qui fait son succès* », explique Olivier Le Quellec, agent immobilier starifié. [ ]
[ ] Professionnalisme et sens de l'accueil : et si c'était cela le secret de la longévité tropézienne. Olivier Le Quellec a sa petite idée : « *Saint-Tropez, c'est peut-être moins bien qu'avant mais c'est toujours mieux qu'ailleurs. »* [ ]
[ ] Succès chez les Tropéziens qui comptent : Saint-Tropez nous a faits», répètent les battants du village. Visite de quelques figures emblématiques en un tour de cadran. Direction l'agence immobilière d'Olivier Le Quellec, Transacmer…Ce patron quadragénaire ne peut le nier : « *Je me suis enrichi, c'est sûr, et ce n'aurait pas autant été le cas ailleurs. Un jour, j'ai compris que le meilleur diplôme que j'avais obtenu dans la vie, c'est le diplôme de Saint-Tropez, car ici, vous avez d'énormes opportunités mais aussi une concurrence féroce. Il y a 67 agences immobilières, contre 8 à mes débuts ! »* Après une vente record, dépassant les 40 millions de francs en 1996, il peut se permettre de s'occuper en direct de 5 à 6 personnes par an. Selon lui, les meilleurs clients de la planète viennent ici, et cette manne a eu le bon effet de tirer l'artisanat vers le haut. [ ]
[ ] Mieux que Davos. Ceux que l'on appelle désormais les « grands résidents » n'ont qu'une devise : « pour vivre heureux, vivons cachés », au grand dam du reste du village et des curieux.
[ ] Olivier Le Quellec, qui a rélaisé de belles ventes immobilières (dont une à plus de 40 millions de francs en 1996 , au producteur d'Elton John), analyse le phénomène : « *Quelqu'un qui compte dans l'économie ne saurait faire l'impasse sur Saint-Tropez, pour la représentation, pour son carnet d'adresses, pour ses relations avec les médias… »* [ ]

28 juillet 2007 ***MADAME FIGARO***
Saint-Tropez à la folie – Déco : Refuge à Ramatuelle

A l'ombre des pins parasols, c'est une maison tout en bois, aux allures de villa californienne des années 50. Grâce à Transacmer, dénicheur de lieux d'exception, et à l'architecte François Vieillecroze, les propriétaires ont atteint l'accord rêvé avec la nature.

26 juillet 2007 **LE POINT**
Spécial riches : les riches aussi préfèrent la France

[ ] Cinquante ans après Brigitte Bardot et Françoise Sagan, les nouvelles stars de Saint-Tropez sonr des capitaines d'industrie, tels Vincent Bolloré ou Bernard Arnault. Le ticket d'entrée des villas des meilleurs secteurs ? A Sainte-Anne ou aux Parcs de Saint-Tropez, rien à moins de 7 millions d'euros. Le double si l'on souhaite la vue sur la mer. Parfois beaucoup plus comme pour cette bastide « les pieds dans l'eau » avec 10 hectares de verdure, achetée 43 millions d'euros sur les flancs de la colline du Capon. « *La rareté des offres dope les prix des biens d'exception qui suscitent des enchères comparables à celles des toiles de maître* », note Olivier Le Quellec, aux commandes des agences Transacmer. L'an dernier, une vingtaine d'entre eux ont été vendus au-delà de 7 millions d'euros. Mais ici, comme ailleurs, la discrétion reste de mise. « *Si ces stars s'affichent volontiers au volant de leur Aston Martin ou de leur Bentley Continental GT, quand elles ne sont pas à la barre de leur Mangusta ou attablées à la terrasse de l'Escale, elles préservent jalousement l'intimité de leur sweet home sécurisé »,* poursuit Olivier Le Quellec. [ ]
[ ] « *Dans deux ans, on ira jusqu'à 70 millions d'euros* », prédit Olivier le Quellec, « *les millions de francs d'il y a dix ans sont devenus des millions d'euros ».*

Eté 2007 **TENTATION**
Business têtes d'affiche – Top Ten : Olivier Le Quellec

Olivier Le Quellec, Président de Transacmer, grand spécialiste de l'immobilier de luxe à Saint-Tropez, à la Garde Freinet, à Megève est lui aussi finalement « monté » à Paris. Mais pas avec les mêmes armes car en s'installant rue du Bac, en plein cœur du Carré des Antiquaires, il a zappé le concept d'agence immobilière. En créant un véritable lieu de passage pour des clients d'un autre type, qui peuvent exprimer leurs souhaits sans la pression de l'achat ou de la vente, il a inventé un salon de lecture ou salon littéraire. Avec une bibliothèque de 300 ouvrages d'architecture et de design, de décoration ou de paysagisme…Pas fou Olivier, qui est conscient de la valeur-plus de ses 3850 clients référencés et qui passent ou résident un jour ou l'autre à Paris. Mais qui vise aussi la clientèle locale des hôtels particuliers ou apparts de luxe du 7ème arrondissement. La synergie va fonctionner, car le triangle d'or Megève-Saint-Tropez-Paris est une réalité économique. Et tant pis si cet artisan de l'immobilier n'est pas un pur produit des banques et assurances. Avec lui, on entre dans la haute couture. Alors, pas étonnant qu'à Saint-Tropez, il puisse vendre des propriétés avec vue sur mer à 20 millions d'euros (20 millions de francs il y a 10 ans !) et même des grandes propriétés à 70 millions d'euros ! La progression évidente de son CA est un secret. Par contre, le projet d'ouverture d'un Transacmer sur la Côte Basque est une évidence.

Juin-Juillet 2007 **SUN RESIDENCES**
Saint-Tropez à l'heure d'été

Pour les acquéreurs qui voudraient profiter de leur achat dès l'été, les recherches s'accélèrent, les négociations se durcissent. Devenir propriétaire dans le village varois se mérite et se paie. Rareté et mythe obligent.

[ ] Ce sont tous ces atouts extraordinaires qui attirent chaque année de nouveaux privilégiés et de très nombreux habitués. Parmi ces habitués, certains ont la chance d'être devenus propriétaires à Saint-Tropez ou Ramatuelle. Une chance car les offres sont toujours moins nombreuses que la demande. Et ceci ne risque pas de changer puisque les domaines encore constructibles sont quasi inexistants. L'écrin Saint-Tropez se mérite et se paie. Depuis plusieurs années déjà, les secteurs les plus prisés demeurent identiques : les Graniers, les Parcs de Saint-Tropez, les Salins, les Canoubiers, le Capon et le quartier Sainte-Anne. Le Cap Tahiti et l'Oumède, sur la commune de Ramatuelle, ont aussi la cote.
« *La clientèle se compose encore aujourd'hui de 50% de Français et de 50% d'étrangers. Parmi les français, les parisiens sont majoritaires à 70% et chez les étrangers, les Britanniques, les Belges et les Scandinaves dominent »,* constate Olivier Le Quellec, gérant de l'agence immobilière Transacmer à Saint-Tropez. Chaque client a une idée bien précise du produit qu'il recherche. « *On a vu des gens acheter un bien de 10-12 millions d'euros et tout casser pour tout refaire à leur goût »,* explique M. Le Quellec qui ajoute : « *Les très riches achètent pour eux. Ils n'imaginent pas louer leur maison. Pour eux, c'est un produit de grande consommation et ils y séjournent exclusivement en famille ou avec des amis. Au moins les premières années. Ensuite, il peut arriver de trouver ces biens à la location ».* S'agissant de la location, les maisons se négocient de 30 000 à 40 000 euros à 200 000 euros par mois en été. Et elles trouvent preneur ! Etre vu à Saint-Tropez demeure un must. « *Pour acquérir une villa avec vue mer, il faut compter au minimum 10 millions d'euros et les prix peuvent atteindre jusqu'à 40 millions d'euros. Dans deux ans, on ira jusqu'à 70 millions d'euros »,* analyse Olivier Le Quellec. Si on renonce à la vue mer, les prix démarrent aux alentours de 2 millions d'euros. « *En fait, les millions de francs des années 1997-1998 sont devenus des millions d'euros ».* L'agent immobilier précise bien sûr que ces chiffres ne sont valables que pour les quartiers prisés, rappelant que même à Saint-Tropez, certains biens demeurent invendables.
Ces prix faramineux ne doivent pas être mis en parallèle avec d'autres biens équivalents dans d'autres régions de France. « *La clientèle a aujourd'hui une vision globale du marché. Elle ne compare pas les prix des maisons de Saint-Tropez avec ceux du village voisin mais avec des biens à Londres ou sur l'île Moustique. On peut faire un parallèle avec le marché des œuvres d'art. Un Picasso, par exemple, a la même valeur qu'il soit à Paris ou au Japon »,* explique Olivier Le Quellec. Saint-Tropez devient comme une marque de prestige. Acquérir une propriété à Saint-Tropez, c'est aussi acquérir « une qualification sociale ». Au-delà du bien immobilier, les gens paient une image. Et la rareté des offres ne risque pas de faire baisser les prix. Chez Transacmer, on constate déjà que l'année 2007 est une bonne année et que les prix augmentent toujours. Cette évolution sera-t-elle à un ou deux chiffres ? Il est encore trop tôt dans la saison pour le dire. Aux mois d'avril et de mai, les négociations se durcissent. Pour être sûr de pouvoir profiter de son achat l'été même, il ne faut pas être pinailleur. Olivier Le Quellec remarque des périodes de pic d'activité du week-end de Pâques à la fin du mois de juin mais également au mois d'août, la première semaine de septembre et en décembre et janvier. Pour fixer les prix, l'agent immobilier tente de freiner les ardeurs de certains propriétaires mais sait également anticiper le marché en affichant des prix suffisamment élevés la première année pour qu'ils soient justifiés l'année suivante. L'acquéreur a ensuite les cartes en main. A lui de savoir s'il préfère payer le prix fort pour obtenir ce qu'il veut ou s'il est prêt à laisser filer l'opportunité d'acheter la maison dont il rêve depuis longtemps. En fait, même sur de grosses transactions telles que celles réalisées sur la presqu'île tropézienne, les achats coup de cœur ne sont pas si rares !

Juin 2007 ***LE TROPEZIEN***

Avec Olivier Le Quellec, Transacmer prend pied dans la Capitale

L'agence immobilière créée en 1964 à Saint-Tropez a trouvé sa place dans le Carré des Antiquaires pour venir à la rencontre des Parisiens.

Depuis longtemps Olivier Le Quellec cherchait à installer Transacmer à Paris. A près l'agence de Saint-Tropez dans laquelle il est entré en 1989, puis celle de Megève et de la Garde Freinet, il fallait être présent à Paris. Mais surtout pas de n'importe quelle manière, pas à n'importe quel prix. *« J'ai vu beaucoup de choses »* reconnaît Olivier Le Quellec, « *mais il fallait un lieu réellement évocateur. Pas l'avenue Montaigne ou Neuilly. Il fallait en quelque sorte que ce lieu établisse un parallèle avec une certaine image de Saint-Tropez. Saint-Germain-des-Prés* ! »
L'occasion s'est présentée lorsqu'un antiquaire a décidé de prendre sa retraite. Ce dernier était installé au 19 rue du Bac. Un emplacement il est vrai remarquable. « *Il ne s'agissait pas d'ouvrir une nième agence immobilière à Paris, mais de développer un autre concept plus proche de la clientèle, afin de mieux partager des goûts et des projets. Il était aussi important, à l'heure où on assiste à une énorme globalisation du métier d'agent immobilier, de faire évoluer notre image.* »
Olivier Le Quellec, qui avait en tête l'image des fameux cafés littéraires, a aussi essayé d'imaginer de quelle manière il était envisageable de se diversifier pour rester au plus près des clients sans jamais les agresser. Plutôt en les accueillant dans un espace semblable à un bureau-bibliothèque dans lequel on aurait tout loisir de se rencontrer, partager des idées, consulter des ouvrages en rapport avec l'architecture, la décoration, le design et la chose artistique. Un endroit, un salon propice à la réflexion.

Janvier 2007 — *LA VIE IMMOBILIERE*
Les pieds dans l'eau à Saint-Tropez

Le village le plus célèbre de France n'ouvre ses portes qu'aux plus fortunés. Prix du rêve : plus de 1 million d'euros. [ ] *« les premiers prix au sein de la commune oscillent entre 1.5 et 2.5 million d'euros pour une villa avec piscine »*, explique Olivier Le Quellec, gérant de l'agence Transacmer. [ ] *« Etre propriétaire à Saint-Tropez c'est faire partie d'un club très privé, avec ses règles, ses codes et ses habitudes. Les sites sont protégés, les propriétés dessinées par des architectes de renommée mondiale. Et ce n'est pas un effet de mode, le village attire toujours autant qu'avant, si ce n'est plus. Ce qui coûtait 4.5 millions de francs en 1995 valait 4.5 millions d'euros en 2005. Les prix grimpent aujourd'hui jusqu'à 20, 25 millions d'euros. A ce rythme, je pense qu'on aura, d'ici à deux ans, des ventes à plus de 50 millions d'euros, peut-être 80 millions ».* [ ] Pour trouver des demeures à des prix abordables, il faut s'éloigner du village. Attention, les environs immédiats restent onéreux, car la vue sur Saint-Tropez se paie et fait grimper les prix. Par exemple à Gassin, tout près de Ramatuelle, une vaste villa des années 1960, 400m² de grand luxe régnant sur 5 200m² de parcs avec pins parasols et plantes typiquement méditerranéennes, une piscine avec son pool-house, une vue imprenable sur le village, à trouvé preneur à 6.4 millions d'euros. Pour descendre au-dessous de la barre du million d'euros, il faut quitter la presqu'île et rentrer vraiment dans les terres. Ainsi vers Grimaud et La Garde-Freinet, à quelques minutes en voiture, des demeures de caractère s'échangent à partir de 500 000 euros.[ ]

29 septembre 2006 — *LES ECHOS*

Le prix de l'exception

[ ] Ce qui vaut pour la capitale, vaut également pour la côte d'Azur, là aussi investie par les étrangers. Là, ce n'est plus la présence d'un monument qui compte, c'est la vue sur la Grande Bleue et la qualité de la station. Au rang des valeurs sûres : Saint-Tropez, Cannes, le Cap d'Antibes, Saint-Jean-Cap-Ferrat… où les prix continuent de défier toutes les lois du marché. « *A 4 ou 4.5 millions d'euros, on commence à trouver de belles affaires, mais pour une vue mer, il faut un budget d'au moins 8 millions d'euros* », explique Olivier Le Quellec, le patron de Transacmer, société spécialisée dans les biens d'exception, qui poursuit : *« Au-delà de 3 à 4 millions, le marché reste très dynamique, en dessous c'est plus difficile, les artistes qui étaient très présents dans les années 1950-1970 n'ont plus vraiment les moyens de débourser des sommes pareilles. »* Et, comme à Paris, ce sont les étrangers qui ont les plus gros budgets (Anglais, Suisses, Italiens et Belges). Les Français ne sont pas pour autant absents du marché tropézien, puisqu'ils représentent 50% du marché. Si les prix se stabilisent, on assiste encore à quelques excès. *« Pour les jeunes patrons d'entreprise, le prix n'est pas un obstacle,* note encore Olivier Le Quellec. *L'achat d'un bien d'exception est une sorte de récompense de l'excellence de leurs résultats, en quelque sorte une médaille, mais seuls les meilleurs dans leur domaine d'intervention sont capables de s'offrir le meilleur de Saint-Tropez ».* [ ]

29 juin 2006 — *LE NOUVEL OBSERVATEUR*

Le palmarès des lieux de vacances en France

Saint-Tropez : la carte de crédit dans le maillot

[ ] Mais les plus discrets préfèrent se cacher dans des villas de rêve sur les hauteurs. Les prix côtoient les sommets, constate Olivier Le Quellec, qui dirige Transacmer immobilier : *« La vente la plus spectaculaire a eu lieu voilà deux ans : 43 millions d'euros pour une propriété de 10 hectares et 2000 m² au sol ! C'est un miracle qui ne se reproduira pas de sitôt. Mais la tendance sera toujours à la hausse car les permis de construire sont très restrictifs. Pour une maison avec vue sur mer, il faut compter au moins 5 millions d'euros. Si la localisation est top et la surface conséquente, c'est minimum 10 millions. »* A la location, on atteint 45 000 ou 50 000 euros par mois, pendant l'été. [ ]

5 mai 2006 — *LES ECHOS*

Le vrai prix des résidences secondaires : de Marseille à Saint Raphaël, l'activité fléchit, mais pas les valeurs.

Quand la Fnaim établit, pour Saint-Tropez, le prix moyen d'une villa à 1.793.899 euros, difficile de parler de fléchissement. C'est pourtant l'impression qui domine dans la région. Ce ralentissement touche aussi bien les appartements que les maisons. Mais les prix, eux, sont loin de se calmer. A Sainte-Maxime, selon les notaires, la valeur moyenne d'une maison individuelle de 5 pièces avec 1142 m² de terrain se situe à 577.172 euros. Des moyennes qui cachent d'importantes disparités. Car pour une vue sur la mer les prix s'envolent à plus de 1 million d'euros. Un prix qui ne permet même pas de s'offrir Saint-Tropez. « *Nous vendons de l'exception et ce marché reste extrêmement dynamique puisque nous avons réalisé 200 visites entre janvier et mars », s'exclame Olivier Le Quellec, responsable de Transacmer. Ici, une villa dans les pins peut valoir 1,5 million comme 10 millions d'euros. [ ]

3 mai 2006 *VAR MATIN*

Des services qui véhiculent le rêve

Luxe : Villas à 80 000 euros mensuels ou déplacements en limo, le haut de gamme prospère.

Le luxe colle à l'image de Saint-Tropez. Un filon en plein essor qui, au delà des grandes enseignes Dior & Co, profite à des marchés annexes. Prenons par exemple la location des « villas de prestige ». La flambée des tarifs impose désormais des prestations à la carte. Les agences immobilières développent ainsi des « plus services » pour dorloter une clientèle qui, en saison, peut se permettre de débourser entre 50 000 euros et 80 000 euros par mois. Villas : chauffeur et cuisinier inclus ! « *Il faut offrir des prestations qui sont à la hauteur de ce que les gens paient. Chauffeur, personnel de maison, femme de ménage, voire cuisinier, sont à disposition* », souligne-t-on chez Transacmer. Ultime symbole de cette course au luxe, la limousine avec chauffeur. [ ]

16 mars 2006 *LE POINT*

Montagne : la folie blanche

Dans les stations haut de gamme, le prix du m² atteint des sommets. Et, pour le neuf, les acheteurs, souvent anglais, se bousculent.

[ ] Mais la Haute-Savoie, c'est aussi deux stations où l'on vient autant pour se montrer que pour skier : Chamonix, la montagnarde… et surtout Megève, la grande bourgeoise. « *Particulièrement recherchée par les familles pour son ambiance, c'est un vrai village qui a su préserver son style. On y vient hiver comme été. Certaines personnes s'y installent même à l'année. Genève et son aéroport ne sont qu'à 45 minutes de voiture* », déclare un responsable de l'agence Transacmer. Conséquence, on ne trouve rien au dessous de 6000 euros le mètre carré. « *Et le grand standing se négocie entre 7000 et 9000 euros le mètre carré dans le centre.* »[ ]

26 février 2006 *VAR MATIN*

Après Barclay, une nouvelle génération de « people » à Saint-Tropez

Villas de rêve : réservées aux PDG !

La flambée de l'immobilier n'a pas épargné nos très « chers » célébrités people. Constat implacable, depuis quelques années ils sont de moins en moins à s'installer dans le triangle d'or de la presqu'île, Saint-Tropez/Ramatuelle/Gassin. A 10 millions d'euros minimum, les rares et très recherchées villas de prestige (localisation exceptionnelle, au moins 450 m² habitables, vue et proximité mer, vaste jardin, piscine, etc…), leur sont devenues inaccessibles. « *Le boom des prix a été tel que les grands capitaines d'industrie français ou étrangers sont parmi les derniers à pouvoir s'offrir la villa de leur rêve* », confirme-t-on à l'agence Transacmer.[ ]

20 janvier 2006 *LES ECHOS*

Résidences secondaires : Haute-Savoie, le vrai pays du chalet

Plus discrète que la Savoie, la Haute-Savoie se veut aussi plus authentique. Les chalets y sont d'ailleurs beaucoup plus présents qu'ailleurs, généralement construits tout en bois (madriers, rondins…) sur soubassements de pierre, coiffés de toits pentus débordant largement des façades pour laisser glisser la neige…Mais la Haute-Savoie, c'est aussi une montagne emblématique avec le Mont Blanc et des stations de charme. [ ] Rien à voir avec Megève, station tout aussi mythique que Chamonix, très appréciée hiver comme été, notamment par les Britanniques et les Suisses. Ici, les prix défient toutes les règles. Faute d'une offre suffisante, un chalet de 250 à 300 m² s'affiche au minimum à 2 millions d'euros. Les biens étant souvent plus grands (400 m²), cela les rend d'autant plus chers. Surtout dans les secteurs les plus recherchés, le centre du village ou le mont d'Arbois. « *Les beaux chalets rénovés avec des matériaux nobles, pierre et bois, font l'unanimité mais sont rares sur le marché* », explique Stéphane Germain, responsable de Transacmer. Selon lui, les prix augmentent d'ailleurs toujours. [ ]

22 août 2005 — ***L'EXPRESS***
La vraie vie des milliardaires – Saint-Tropez, comment y vivent les riches

[ ] Mais à l'abri des persiennes, sous les auvents de Sainte-Anne et du Capon, dans les Parcs de la Moutte, les vrais rois de Saint-Tropez savourent la beauté du lieu, claquemurés. Ces maisons de maître qui abritent Vincent Bolloré, propriétaire de plusieurs domaines et qui s'est offert la Bastide Blanche – les Seydoux, les Arpels, François Lafon, propriétaire des laboratoire du même nom, Jean-Claude Darmon, l'ancien patron de Sportfive, Daniel Hechter, Nicolas Rachline, l'une des fortunes de Publicis, ou Bernard Arnault et François Pinault, dont le parc paysager conçu par Louis Benech, qui conseille aussi Bernadette Chirac, est orné de sculptures de Niki de Saint Phalle. Un monde qui n'a guère de raisons de s'éloigner de ses oasis, où l'on vit reclus dans des maisons sarcophages, en faisant tourner à distance l'entreprise tropézienne à plein régime. Le dernier installé en date, et dont l'acquisition fait jaser le tout-Saint-Trop, a pour nom Stéphane Courbit. Il aura fallu tout le talent d'un agent immobilier brillant, celui du gotha, Olivier Le Quellec…[ ] C'est ainsi qu'à Saint-Tropez l'immobilier (avec 57 agences pour 5500 habitants) et les métiers de services sont les mamelles de toutes les extravagances, le pouls économique de la cité également. A raison de 300 nouveaux clients par an, dont 95% d'industriels (contrairement à une vieille idée reçue qui voulait que le show-biz fasse tourner ce village), Olivier le Quellec a bâti une solide affaire. Non seulement les maisons s'arrachent à prix d'or, mais la situation de la presqu'île – où 70% des terrains et des habitations appartiennent toujours à de vieilles familles tropéziennes – en dit long sur le potentiel : hectares et demeures s'arrachent à coups de millions d'euros au sein d'une clientèle qui vient acheter ici « *un peu d'histoire et de folie* » souffle ainsi l'intéressé.[ ]

11-17 août 2005 — ***LE NOUVEL OBSERVATEUR***
A qui appartient Saint-Tropez

[ ] Cela fait presque vingt ans, avec la loi littoral de 1986, qu'on n'a plus le droit de rien construire dans une bande de cent mètres au-delà du rivage. Ce qui s'est bâti avant ? les fameuse « villas pieds dans l'eau », celle du baron allemand von Opel et son port privé, un peu après la plage des Canebiers, celle encore, juste à côté, de Mohamed Al-Fayed, le propriétaire des magasins Harrods, où Lady Di a passé son dernier été ? Cela n'a pas de prix. Les

estimations les plus folles circulent. Les tropéziens de naissance ont depuis longtemps jeté l'éponge et c'est tout juste s'ils arrivent à rester propriétaires des vignes, des champs, des commerces et des appartements dans les quartiers les moins cotés du village. Même les stars du show-biz et du cinéma n'arrivent plus à suivre. Charles Aznavour, Régine ont vendu. Les nouveaux acheteurs sont essentiellement des hommes d'affaires (Vincent Bolloré en tête, qui s'est offert neuf villas, pas moins, dans la baie des Canebiers, plus deux domaines viticoles, la Bastide Blanche et la Croix-Valmer dans la presqu'île). Et pour moitié des étrangers. Ce sont les seuls capables de signer des chèques de 43 millions d'euros – le montant de la dernière vente record en date – une villa contemporaine avec les pieds dans l'eau. « *Certains attendent depuis des années de trouver ici la propriété de leurs rêves »,* explique Olivier le Quellec, patron de l'agence immobilière Transacmer. « *Et ils sont prêts à dépenser des fortunes pour un pied à terre tropézien ».* [ ]

6 août 2005 — ***LE FIGARO MAGAZINE***
Saint-Tropez de A à Z

Quarante trois millions d'euros. C'est le prix record payé en janvier 2004 par l'acquéreur d'une très vaste propriété que l'on imagine exceptionnelle sur la presqu'île de Saint-Tropez. « *C'est un cas tout à fait particulier »,* précise Olivier Le Quellec, le patron de l'agence Transacmer. « *L'acheteur voulait à tout prix cette maison, quel qu'en soit le prix ».* Un exemple qui ne peut en aucun cas servir de référence. Il n'empêche : les prix flambent sous le soleil de Saint-Tropez. La rumeur voudrait que le milliardaire américain Tony Murray (il doit sa fortune aux systèmes de protection incendie) se soit vu proposer 40 millions d'euros pour sa villa avec piscine, golf et héliport sur le toit…Une propriété – célèbre pour ses fêtes – qu'il ne veut céder sous aucun prétexte. A une moindre échelle, difficile de trouver une villa, même modeste, à moins de un million d'euros. Pour espérer quelque chose d'agréable, mieux vaut compter le double. Mais trouve-t-on encore quelque chose à acheter ? *« Nous n'avons jamais eu autant de belles propriétés à vendre, compte tenu du niveau élevé des prix et de la possibilité de bénéficier d'une exonération d'impôt sur la plus-value dès quinze ans et non plus vingt-deux ans, comme l'autorise désormais la loi ».* Assure Olivier Le Quellec. Trois cents propriétés seraient potentiellement à vendre sur la presqu'île. « *Mais il faut faire vite. Ce qui est vraiment bien part en quatre mois ! Ici, on ne manque pas d'acheteurs fortunés. Et ils sont prêts à mettre la main au portefeuille pour faire partie du livre ».*
Comme partout sur la côte d'azur les Russes sont présents à Saint-Tropez. Sur mer (ils ont la réputation de louer les plus beaux yachts), sur la plage (on les croise à la Voile Rouge), ou encore à terre, où certains ont acheté de splendides villas du côté du Capon (le fin du fin en matière immobilière) ou des Parcs de Saint-Tropez. « *Les prix qu'ils proposent sont parfois tellement exorbitants qu'ils déclenchent les ventes »,* témoigne Olivier Le Quellec.[ ]

28 juillet 2005 — ***LE POINT***
Saint-Tropez – Mode d'emploi

[ ] Caprice de milliardaire ? Devenir propriétaire sur la minuscule commune de Saint-Tropez, ou sur Ramatuelle – où s'étirent les 4,7 km de plage de Pampelonne – et ses hauteurs truffées de villas plus ou moins ostentatoires, relève carrément de la gageure. C'est qu'ici, même pour les portefeuilles très garnis, il est difficile de trouver des propriétés à vendre et quasi impossible de tomber sur un terrain constructible. Les étendues vierges sont farouchement protégées par un plan d'occupation des sols (POS) draconien. Ici, c'est bien sûr la qualité du site

et des constructions qui fait le prix des maisons, mais surtout leur rareté. « *Ce sont les acheteurs qui viennent nous voir, pas les vendeurs* » explique Olivier Le Quellec, enfant du pays et agent immobilier prospère, le meilleur carnet d'adresses de la presqu'île. « *Les acheteurs sont de plus en plus impatients : ils veulent se faire plaisir tout de suite. Cela se paie* ». Ici, rien ne se passe donc comme ailleurs, c'est-à-dire par petites annonces, mais plutôt par l'intermédiaire des réseaux. Le Quellec, beau gosse bronzé à l'allure de « Jet-setteur », passe, l'air de rien, ses journées à la plage, sur les terrains de tennis, sur les bateaux ou dans les dîners chics, tentant de convaincre des propriétaires réticents. On peut le comparer à un antiquaire, ou à un marchand d'art, qui a en tête les caprices de ses clients et traque pour eux la perle rare. « *Un propriétaire me confie, par exemple, qu'il rêve de tel tableau de maître ou de tel avion. Je lui suggère qu'il peut réunir la somme en vendant simplement sa maison* ». A ce niveau là, on ne négocie même plus les prix.[ ]
[ ] Les clients de ces folies sont pour la plupart anglais, belges, néerlandais, souvent industriels ou hommes d'affaires, rarement issus de la jet-set, contrairement aux idées reçues. « *Une villa de 10 millions d'euros qui « facilite » les négociations d'une fusion-acquisition est amortie en cinq dîners* », résume Le Quellec pour justifier les niveaux de prix. « *Se rencontrer ici vaut tous les conseils d'administration du monde* ».

Juillet 2005 — ***PURE SAINT-TROPEZ – LA REVUE DU GOLFE***

Sur la presqu'île de Saint-Tropez, à Ramatuelle, un exemple de maison particulièrement représentatif d'une qualité de vie prônée par le maire et son conseil municipal

Lors de ses vœux présentés à la population, le maire de Ramatuelle faisait état de la nécessité de protéger sa commune tout en respectant aussi la nécessité d'aider ses entreprises à libérer leurs énergies et leurs ambitions, sources de créativité, de création de valeurs, d'emplois et de redistribution de richesses. Vaste chantier.

« J'ai voulu créer une architecture cadre d'une vie « libre », en symbiose avec mon environnement, et le choix du bois, de par son aspect visuel et tactile, sa légèreté et sa souplesse, m'a permis certainement d'exprimer une dimension très sentimentale et sensuelle de ma vie et de la relation que j'ai et que nous avons tous, je crois, avec notre presqu'île. »
Olivier Le Quellec TRANSACMER® immobilier

La commune de Ramatuelle, à travers son Maire, Roland Bruno, et les services de l'urbanisme, vient de franchir un grand pas à la fois en matière de politique architecturale et de défense de l'environnement en autorisant pour la première fois sur la Presqu'île de Saint-Tropez la construction d'une maison en bois qui apparaît comme un exemple rare d'architecture contemporaine ayant su concilier beauté, modernité et respect du paysage et de l'environnement. Cette maison, construite en 12 mois, a non seulement su respecter le caractère du lieu mais est aussi parfaitement intégrée dans le paysage qu'elle a su merveilleusement mettre en valeur. Réputé à la fois pour sa résistance, sa souplesse d'utilisation, sa rapidité de mise en oeuvre et ses qualités écologiques, le bois a permis ici de concrétiser une ambition architecturale nouvelle qui, tout en donnant la possibilité d'une grande variété de volumes, de percements et d'implantations, donne une esthétique respectueuse de son cadre naturel. Cette très belle réalisation, née de la personnalité de son propriétaire, de la curiosité positive du Maire de Ramatuelle, du savoir-faire de l'architecte François Vieillecroze et d'une volonté départementale à travers monsieur Fournier-Eche, architecte des Bâtiments de France, laisse entrevoir la possibilité à l'avenir d'autres projets novateurs de ce type en symbiose avec les éléments, la nature et l'environnement.

François Vieillecroze, par son expérience et son ouverture d'esprit sur une architecture nouvelle dans la région, a su parfaitement interpréter et retranscrire les aspirations de son client. Le type d'architecture proposé devait respecter un certain nombre de critères :

- parfaite intégration dans le site,
- conservation des pentes naturelles du terrain,
- construction la plus douce possible et la moins dégradante pour son environnement immédiat tout au long du chantier,
- nécessité de récupérer les eaux de pluies à travers un réseau étudié de canalisations et de cuves,
- jardin peu consommateur d'eau constitué d'essences locales (lentisques, agaves, oliviers, genêts, tinlauriers, arbousiers…) en harmonie avec les mêmes essences trouvées sur le terrain à l'état sauvage avant les travaux de terrassements et que le paysagiste, Manu Restituito, a su parfaitement associer,
- lumières et respect des perspectives,
- couleurs neutres afin de respecter un équilibre « affectif et émotionnel » nécessaire à une vie quotidienne sereine et un plaisir de vie tout au long de l'année.

Opération réussie, semble-t-il, où, de part et d'autre, les actes ont été en accord avec les engagements moraux.

Comme l'explique très bien Olivier Le Quellec, initiateur du projet, « C'est en grande partie Transacmer, l'agence immobilière que je dirige à Saint-Tropez, présente également à Megève et la Garde Freinet, qui est à l'origine de cette volonté et de ce choix. Depuis des années, je parcours quotidiennement pour mon plus grand plaisir et celui de mes clients les moindres sentiers, les moindres ruelles et j'ai appris, par l'inlassable travail de recherche, de mémorisation et d'archivage que Transacmer exerce au quotidien depuis 1964, à connaître la presqu'île, à la sentir et à la comprendre à travers l'histoire de ses villages, de ses quartiers, de ses maisons, de ses propriétés et de ses propriétaires. J'ai la chance aujourd'hui d'avoir à ma disposition une grille d'interprétation de l'histoire d'une région et de son marché, permettant d'avoir une visibilité sur plus de 40 ans de l'évolution du marché de l'immobilier et des tendances à venir. C'est justement parce que je suis persuadé qu'on ne doit pas faire table rase de ce qui a été et qu'en gardant en mémoire les décennies passées, l'on se donne alors tous les moyens d'en permettre la relecture et de les décliner au présent, tout en gagnant en excellence et en légitimité, que l'utilisation du bois s'est imposée à moi. La relation que nous avons tous avec notre presqu'île, que nous y vivions à l'année ou que nous soyons propriétaires d'une résidence secondaire, est très affective voire même passionnelle car l'endroit est exceptionnel par sa beauté, sa préservation et par là même la qualité de son environnement. Il est essentiel pour nous tous, acteurs économiques ou simple résidents, d'anticiper le devenir de la vie de la Presqu'île et d'assurer son avenir en accueillant des projets novateurs tout en maintenant cette exigence d'harmonie et de qualité de vie que nous avons eu jusqu'à présent. De nombreux propriétaires sur la presqu'île, qu'ils soient très fortunés ou non, souhaitent désormais allier le luxe à la simplicité et revendiquent dans leur choix une volonté de préservation de l'environnement de la région où ils font construire. A ce titre, un projet tel que celui-ci dans un lieu tel que la presqu'île de Saint-Tropez, leur permet justement de satisfaire leurs goûts et leurs aspirations, de se créer un cadre de vie à la hauteur de leurs exigences, tout en étant partie prenante d'une démarche collective défendant certaines valeurs de protection de l'environnement et s'associant à une certaine philosophie de vie ».

Juillet-août 2005 ***SAINT-TROPEZ SUR LA TERRE &***
PURE SAINT-TROPEZ – LA REVUE DU GOLFE
Les coulisses d'un métier d'avenir

Quoique l'on en dise, beaucoup de gens travaillent à Saint-Tropez et ce, de la manière la plus « normale » et bien entendu la plus professionnelle possible. Car c'est cela aussi l'envers du décor : un travail acharné qui permet justement, bon an mal an, de répondre à la demande d'une clientèle toujours plus éclectique pour qui le Saint-Tropez mythique, celui du grand luxe discret, comme celui des frasques et des paillettes, se doit plus que jamais d'être une réalité, à la hauteur de sa réputation. Afin que la « machine » Saint-Tropez fonctionne et que ses rouages soient parfaitement bien huilés pour affronter et exaucer tout au long de l'année les moindres désirs du monde entier, il n'y a pas de miracle, mais du travail, toujours du travail, avec pour beaucoup d'entre nous une volonté de perfection.

C'est même un professionnalisme poussé à l'extrême, une obligation de résultats dans l'excellence et des méthodes de travail très spécifiques et souvent fort innovantes que se doivent d'appliquer les entreprises qui développent l'économie locale, afin d'assurer une longue vie à ce mythe pour une clientèle qui en demande et en redemande. Si le business du luxe à Saint-Tropez représente un chiffre d'affaires phénoménal, son succès et sa pérennité reposent avant toute chose sur le service qui accompagne la vente et sur le bouche à oreille, meilleur outil marketing de cet univers.
Quels que soient les domaines d'intervention, nos activités nous permettent ici de rencontrer des personnes de rares qualités et de parier sur l'éclectisme et le mélange des genres. Nous avons la chance d'exercer des métiers créateurs d'envies où il faut d'abord une sensibilité et une curiosité mais pour cela, il nous faut inlassablement dénicher et proposer autre chose afin de séduire une clientèle toujours plus exigeante.

Plutôt que de décrire éternellement les frasques et débordements de notre village, il serait intéressant d'aller dans les coulisses, d'étudier le profil, le fonctionnement et les méthodes de ceux qui animent la vie de la cité, afin de comprendre pourquoi et comment le mythe perdure. Car c'est cela aussi, la réalité.

En matière d'immobilier notamment, il est courant d'entendre que le marché sur la presqu'île de Saint-Tropez est un micro-marché totalement atypique où les prix atteignent des sommets ; c'est vrai. Mais il est vraiment décevant de lire l'éternelle rengaine rédactionnelle des news magazines, sur le marché immobilier en général et celui de la côte d'azur en particulier, qui ressortent chaque année à la même période des cotes de l'immobilier dans les régions françaises, se bornant à des prix au mètre carré et à des records de vente ici et là. Ces dossiers font probablement vendre les titres mais sont absolument désolants car ils ne donnent qu'une image très réductrice et simpliste du fonctionnement du marché de l'immobilier, de ses principaux acteurs que sont les acheteurs, les vendeurs et bien sûr les agents, et de ce qui le sous tend et l'anime.
Pour ne parler que du marché extrêmement particulier de la presqu'île de Saint-Tropez, seuls des montants faramineux apparaissent, venant d'ailleurs corroborer avec l'immuable image excessive de Saint-Tropez, ce qui ne veut rien dire si l'on ne comprend pas pourquoi l'on peut atteindre ici de tels sommets et pourquoi des vendeurs et des acheteurs, tant français qu'étrangers, continuent à considérer qu'ils sont dans un endroit exceptionnel, continuent à penser que cet endroit le restera, continuent à estimer qu'ils ont ou font un placement hautement sécurisé et à ce titre, continuent pour les uns à ne pas baisser leurs prix et pour les autres à acheter à des prix jugés parfois extravagants par les non initiés. Nous sommes évidemment à Saint-Tropez dans un

contexte international très particulier où l'investissement plaisir et familial est intimement lié, au même titre que les placements boursiers, à des notions de gestion de fortune et de patrimoine.

Depuis 1964, l'agence TRANSACMER propose à une clientèle d'exception des lieux d'exception. Mais là encore, pas de miracle : A marché et clientèle hors norme, management, marketing, ressources humaines et outils de travail hors norme.
La volonté de Transacmer, 40 ans après sa création, n'est pas d'asseoir sa réputation sur des résultats en terme de chiffre d'affaire et de record des ventes, mais sur un sérieux et une crédibilité basés sur une parfaite connaissance de l'histoire d'une région, de ses habitants et de son marché lui permettant d'avoir une visibilité sur plus de 40 ans du marché de l'immobilier et d'appréhender dans sa globalité le marché présent et anticiper l'avenir. Car nous sommes persuadés qu'on ne doit pas faire table rase de ce qui a été et qu'en gardant en mémoire les décennies passées, nous nous donnons alors tous les moyens d'en permettre la relecture et de les décliner au présent, tout en gagnant en excellence et en légitimité. Une telle volonté implique des outils et des méthodes de travail spécifiques. Cela nécessite la création d'une mémoire collective permettant d'établir pour chaque commune, chaque quartier et chaque bien, une traçabilité de ses origines à nos jours et pour chaque client acheteur ou propriétaire, une compréhension de son parcours personnel et professionnel, de ses désirs, de ses obligations et contraintes, de ses réactions, etc…
Il ne s'agit en aucun cas d'exercer une surveillance sur cet environnement géographique et humain, mais de rester en veille intellectuelle permanente et de se tenir informé constamment de ce qui fait ou défait un marché : l'actualité en général, les tendances économiques et financières, les événements géo-politiques, la vie et les mouvements des entreprises, l'évolution des postes de dépenses et du comportement de nos clients, tant psychologique qu'économique, etc…

Nous essayons d'appréhender le mieux possible les tendances du marché et la complexité de nos clients afin que, lors des transactions, tous les paramètres soient réunis pour satisfaire à la fois le vendeur, l'acheteur et leur environnement. Car parallèlement à des motivations purement économiques et rationnelles, ce désir de propriété recouvre aussi différentes facettes sociales, affectives et psychologiques déterminantes. L'on ne peut omettre cet aspect primordial de l'acte d'achat qui représente plus que jamais pour nos clients un investissement personnel, culturel, esthétique, émotionnel et familial très fort où le subjectif est roi et laisse libre cours au plaisir, à l'envie de faire plaisir à ceux que l'on aime et aux coups de cœur.
Si tant est, bien sûr, que l'on ait les moyens de ses envies, ces paramètres de l'ordre de l'irrationnel sont encore et toujours des motifs suffisants et à notre avis nécessaires à une telle démarche car ils permettent d'envisager un avenir où la pérennisation et la valorisation d'un patrimoine, quel qu'il soit, sont intimement liées au respect et à la préservation d'un certain environnement, qu'il soit familial ou géographique. La passion que nous voyons chez certains de nos clients dépasse largement le stade financier ou quelconque calcul de rentabilité ; elle ne peut s'entendre et s'expliquer qu'au travers de l'expression de motivations et de valeurs personnelles. Et c'est pourquoi nos collaborateurs s'obligent à ne jamais rompre cette part de rêve, afin de respecter et préserver ce fil conducteur que nos clients ont bien voulu nous livrer.

Nos clients partagent souvent une culture, une histoire, des goûts communs que nous avons l'obligation d'analyser pour mieux comprendre leurs attentes. Comprendre chaque détail permet de cerner la personnalité, les aspirations et les goûts les plus personnels de nos clients afin de les aider et de les satisfaire dans le suivi et dans l'action. Car cette obsession du détail nous permet justement de respecter le plus possible le désir de discrétion et la tranquillité de nos clients et de

venir vers eux lorsque c'est le bon moment, en sachant exactement ce qu'ils recherchent, ce que nous pouvons leur proposer et comment nous pouvons le leur proposer.

Les outils technologiques et méthodes de travail dont nous nous sommes doté, l'inlassable travail de recherche, de mémorisation et d'archivage que nous exerçons au quotidien nous permettent aujourd'hui de mettre à la disposition de nos clients une grille d'interprétation du marché immobilier de la presqu'île et d'être extrêmement réactifs tout en préservant leur vie privée et leur sensibilité. En pariant sur le fait que notre travail de mémoire deviendra une référence en matière de savoir-faire et sera le garant de notre sérieux et de notre crédibilité. En pariant sur le fait que dans le cadre des projets immobiliers de nos clients, notre succès repose sur notre comportement et notre faculté de discernement pour trier et utiliser au mieux les informations que nous détenons.

Juin 2005 *L'EXPANSION*
Immobilier – tous les prix du bord de mer
Provence-Côte d'Azur : accalmie sur la Riviera

[ ] Après quatre ans de flambée, les prix marquent le pas, excepté pour les produits de prestige.
Sur la Côte d'Azur plus qu'ailleurs, il est des acheteurs pour lesquels le prix ne compte pas. Un homme d'affaires a déboursé cet hiver 40 millions d'euros pour s'offrir une villa de 10 hectares « les pieds dans l'eau » à Saint-Tropez. Un caprice qui n'étonne pas Olivier Le Quellec, de l'agence Transacmer, « *car, ici, il n'y a pas de limites à l'exceptionnel* ».
De fait, plus souvent qu'ailleurs, les prix de la pierre de prestige grimpent toujours plus : entre 20 et 25% de hausse depuis un an.[ ]

Mai-juin 2005 *PURE SAINT-TROPEZ – LA REVUE DU GOLFE*
Un marché immobilier très dynamique mais…

Cela fait maintenant plus de 40 ans que Transacmer propose à une clientèle d'exception des lieux d'exception sur la presqu'île de Saint-Tropez.

Depuis les mythiques années 60, la fascination pour Saint-Tropez et sa presqu'île n'a pas cessé et quoique l'on en dise, est plus que jamais d'actualité. Si les personnalités du show biz et de la jet set sont un peu moins présentes qu'auparavant, les capitaines d'industries ont investi les lieux et prouvent, si tant est que cela reste encore à prouver, que l'immobilier sur la presqu'île reste un investissement plaisir et familial très fort, tout en étant toujours considéré comme un placement hautement sécurisé.

Depuis 40 ans, le marché immobilier a connu des fluctuations et des cycles qui se répètent. Nous les avons connus et surmontés. Il y a eu bien sûr la crise immobilière des années 90 due avant tout à la bulle créée par les marchands de biens. A partir de 1998, le marché est reparti et nous atteignons aujourd'hui des prix largement supérieurs à ce qu'ils étaient avant l'effondrement de mars 1991. De nombreux professionnels disaient alors que jamais plus l'on atteindrait les prix d'avant la crise, jugés à l'époque déjà extravagants ! Je constate qu'il n'en est rien, bien au contraire : nous sommes dans un micro marché totalement atypique et exceptionnel. La presqu'île de Saint-tropez, de par la préservation et la beauté de son environnement, jouit d'une qualité de

vie remarquable. Il y a le village de Saint-Tropez d'une part, que les connaisseurs apprécient autant en hiver qu'en été, pour différentes raisons et motivations selon les saisons ; et il y a cette merveilleuse presqu'île, encore tellement sauvage. Nulle part ailleurs, à moins de deux heures de vol des grandes capitales européennes, vous ne trouverez un lieu où il est possible, en plein hiver, de déjeuner tranquillement au soleil sur la plage. Et c'est justement cela qui rend la presqu'île hors norme et qui permet d'envisager un avenir où la pérennisation et la valorisation d'un patrimoine sont intimement liés au respect et la préservation d'un environnement et d'une certaine qualité de vie. Ils l'ont bien compris, ceux qui choisissent d'y installer leur résidence principale ou secondaire et c'est pour cela qu'ils sont prêts à y mettre des prix parfois jugés extravagants.

En 40 ans d'activité de Transacmer sur la presqu'île, nous n'avons jamais eu, comme nous l'avons depuis quelques mois, autant de nouvelles propriétés de très grande qualité à la vente. Ce phénomène s'explique entre autre par les nouvelles lois fiscales sur les plus values et le positionnement des prix du marché, très favorables aux vendeurs, qui ont sûrement décidé certains propriétaires à se séparer de leur propriété afin de réarbitrer leur patrimoine. Nous risquons dans les prochains mois de nous retrouver en face d'acheteurs qui auront beaucoup plus de choix qu'auparavant et qui, par là même, seront beaucoup plus exigeants et durs dans les négociations. Le marché pourrait connaître quelques moments d'hésitation. J'incite les propriétaires des belles maisons à ne pas baisser leur prix, même si les ventes se font plus rares et plus difficiles, et à faire appel aux véritables professionnels de l'immobilier, car de nombreux biens mis à la vente sont et restent des biens d'exception dans un marché qui est et restera d'exception.

May 2005 *HOMES AWAY FROM HOME*
Ask the expert section
A very dynamic property market but…

For more than 40 years Transacmer has offered its exceptional clientele outstanding sites on the peninsula of Saint-Tropez.
Since the mythical Sixties, the fascination for Saint-Tropez and its peninsula has not ceased and whatever people may say, this is more than ever true .
If the V.I.P.'s of show business and the Jet set are a little less present than before, the captains of industry have invested in the area and prove, if this still has to be proved, that real estate on the peninsula remains a very strong investment for pleasure and family, as well as being considered a highly secure investment.

"For 40 years the property market has known fluctuations and cycles which keep recurring. There was of course the property crisis in the Nineties, due mainly to the bubble created by the property dealers. From 1998 on, the market started all over again and today we have reached prices far beyond those prevailing in 1991.
A lot of professionals said at the time that the prices before the crisis could never be reached again as they were already considered to be exorbitant. I notice that this is not the case. On the contrary we are in a totally atypical and exceptional micro-market.
The peninsula of Saint-Tropez, because of its preservation and beauty, enjoys a remarkable quality of life. There is the village of Saint-Tropez which the connoisseurs appreciate as much in winter as in summer, for different reasons depending on the seasons; and there is also this marvellous peninsula which has remained so unspoilt. No where else, less than a two hour flight away from the major European capitals, will you find a place, where it is possible in wintertime to have a quiet lunch in the sun on the beach. And that's precisely what makes the peninsula so

unusual and lets us look to the future where the perpetuation and increase in the value of property assets are intimately linked to the respect and preservation of the environment and the quality of life.
Those who chose to have their main or their secondary residence here understand this very well and that's why they are ready to pay for the privilege.

Transacmer has been working on the peninsula for the last 40 years and has never had so many new estates of high quality for sale as we have had during the last few months. This phenomenon can be partly explained by the new tax laws on capital gains and the price positioning of the market, which are very favourable for the sellers and which surely decided certain owners to put their property on the market. During the next few months we risk finding ourselves facing buyers who have a lot more choice than before and who will therefore be more demanding and tougher in the negotiations with the result that the market could have some moments of hesitation. I believe that the owners of nice villas should not lower their prices, even if sales become rarer and more difficult, and should call upon the property professionals because a lot of properties for sale are and will remain exceptional, in a market that is and will remain exceptional".

30 mars 2005 ***LE FIGARO***
Les stations balnéaires, un plaisir qui coûte cher
Beaucoup de belles villas à vendre à Saint-Tropez

Saint-Tropez est atypique ! Dans la ville préférée des stars et des milliardaires, le nombre de maisons à vendre est important. « *Nous n'avons jamais eu autant de belles propriétés à vendre* », commente Olivier Le Quellec, agent immobilier à Saint-Tropez. La flambée des prix de ces dernières années a donné des idées à de nombreux propriétaires tentés eux aussi de réaliser des plus-values. Il est vrai qu'à Saint-Tropez les prix ont en moyenne bondi de plus de 50% en trois ans et ont triplé depuis 1997. « *Seul problème possible* », précise l'agent immobilier, « *compte tenu de l'offre importante, les acquéreurs potentiels vont essayer de faire baisser les prix* ». Bon nombre de ces villas de prestige sont proposées à plus de 5 millions d'euros. Actuellement, il faut compter un minimum d'un million d'euros pour acquérir une maison à Saint-Tropez.
Le prix des appartements reste aussi élevé. Dans le quartier du port, parmi les plus prisés de la ville, les biens se vendent entre 10 000 et 15 000 euros le m². Mais, d'après certains agents immobiliers, les hausses de prix les plus importantes portent sur les plus petites surfaces. Dans la vieille ville, un studio (25 à 30 m²) est mis en vente à 200 000 euros et un deux pièces de 43 m² avec jardin de 250 m² à 400 000 euros. Toutefois, il reste encore quelques biens à 3750 euros le m². Mais, dans ce cas, il s'agit d'appartements situés dans une résidence de plus de trente ans.
La baisse de la fréquentation touristique de l'été dernier ne semble pas avoir eu d'impact sur le marché immobilier local. Toutefois, certains agents considèrent que les prix devraient se stabiliser.

20-21 novembre 2004 ***LE FIGARO***
Saint-Tropez, Sainte-Maxime : des marchés toujours plus sélectifs et segmentés

En arrière-plan du privilège climatique et des niches de verdure que sont toujours Saint-Tropez et Sainte-Maxime, derrière cette splendeur de paysages de pins, d'azur et de Méditerranée scintillante que la jet-set internationale tient toujours à admirer au bout de sa

piscine à déversement, il y a les transformations du marché immobilier local. Celui-ci continue de se scinder en divers créneaux qui sont marqués par la pénurie de l'offre.
Cette pénurie tient d'abord au fait que nous soyons une très petite commune de seulement 1100 hectares, explique Danielle Alix, élue adjointe au conseil municipal et chargée de l'urbanisme. On arrive à saturation du bâti, le foncier a progressivement disparu, il est pratiquement nul.
[ ] LE POIDS DE L'AMERIQUE
Car il faut comprendre qu'à Saint-Tropez comme à Sainte-Maxime, des clientèles de plus en plus diversifiées se manifestent pour tous les types de biens. Le marché est complètement international, comme le souligne Danielle Alix, mais il réagit justement en fonction de la plus brûlante actualité.[ ]
[ ] Olivier Le Quellec, de l'agence Transacmer présente depuis plus de trente ans dans ces garrigues de luxe, fait une autre analyse. « *De fréquents voyages à l'étranger destinés à évaluer l'évolution des besoins immobiliers de mes clients les plus fortunés me font désigner plutôt l'île Moustique et les Bahamas pour séduire durablement les acheteurs américains. Pour eux, nous sommes un peu trop loin… »* Pour lui, le marché tropézien est devenu très actif, parce que les biens proposés sont de qualité, mais ils doivent être présentés au prix exact. Aujourd'hui, le moindre appartement, la villa la plus anodine si elle est bien placée, atteignent sans peine le million d'euros. [ ]

21-22 novembre 2004 *LE MONDE*
Immobilier : à quand la fin de la hausse

Signes contradictoires dans le haut de gamme

Le marché des biens immobiliers de luxe donne souvent des indication sur ce qui attend l'ensemble du marché résidentiel. A Paris, la barre des 10 000 euros par mètre carré est largement dépassée. Un grand appartement du 8e arrondissement, par exemple, s'est récemment vendu 17 000 euros le mètre carré. Les acheteurs étrangers signent 20% des acquisitions dans les quartiers les plus centraux. « Les transactions de plus de 500 000 euros constituent un petit marché, de 3000 ventes dans Paris, soit moins de 10% de l'ensemble des 37 000 transactions attendues cette année », estime Charles-Marie Jottras, président du groupe immobilier Féau, spécialiste du haut de gamme. A l'agence Laforêt de l'avenue Victor-Hugo, dans le 16e arrondissement, le directeur, Jérôme De Les, note que « les acheteurs hésitent, se rétractent, ne viennent pas toujours aux rendez-vous de promesse de vente et ont un peu l'impression d'acheter au plus haut ». Une impression confirmée par Me François Carré, notaire dans le 3e arrondissement : « Les transactions sont plus longues à conclure, notamment en raison de la prudence des banquiers, qui commencent à opposer des refus au financement ».
[ ] L'agence Transacmer, à Saint-Tropez, constate que les biens à vendre affluent depuis que la taxe sur les plus-values immobilières a été allégée. Son directeur, Olivier Le Quellec, note que « *si les belles villas avec vue sur la mer, même au-delà de 10 millions d'euros, partent facilement, ce n'est pas le cas des propriétés moins bien situées ou sans terrain ».*[ ]

25 septembre 2004 *LE FIGARO*
Le Golfe de Saint-Tropez : Nouvel arrivage de biens sur mesure

Olivier Le Quellec, patron de l'agence Transacmer de Saint-Tropez, a du mal à en croire ses yeux : lui qui fête cette année les quarante ans de son agence enracinée dans un terrain pourtant difficile, n'avait encore jamais vu cet afflux subit. « *C'est comme si Galliano, Dolce & Gabbana, Lagerfeld et Gucci s'étaient donné le mot pour réunir une collection de joyaux uniques dans un cadre très restreint. Après des dizaines d'années de pratique immobilière sur la presqu'île, je n'ai jamais vu cela* ».

Il confirme qu'il n'y a aucune baisse des transactions. Deux explications principales : d'abord, le temps est au remaniement des patrimoines conséquents, à la faveur, depuis cette semaine, des petits cadeaux fiscaux que termine d'emballer Nicolas Sarkozy. Ces décisions là doivent s'inscrire sans attendre dans ce contexte un peu plus favorable, sous peine de ne pas retrouver pareille aubaine en 2005. Sur la dite conjoncture immobilière, de grands promoteurs nationaux, confiants dans une bonne fin d'année 2004, se disent que les nuages vont bien finir par arriver, peut être bien en 2005…Deuxième raison pour un marché local un peu plus vendeur : on est à l'époque charnière pour la génération des propriétaires du baby-boom, qui reconsidèrent leur présence dans les parages de la statue du Bailli de Suffren, de la place des Lices et du Byblos. Les enfants ont grandi. Les parents veulent voyager. « *C'est la catégorie des propriétaires extérieurs à la région qui se décide à vendre aujourd'hui dans la presqu'île. Stimulés par l'effet de la loi fiscale de janvier 2004, ils restructurent leur patrimoine. Venus d'ailleurs, ils sont aussi plus mobiles »,* résume Olivier Le Quellec.

Les ayant aidés à s'installer, il est bien placé pour voir ces biens lui revenir à la vente. « *Mais la plupart des belles propriétés font quand même partie du patrimoine des habitants locaux, qui sont peu vendeurs, et il nous faut beaucoup de patience »,* nuance-t-il. Plus international, le marché tropézien est plus ouvert aux décisions de vendre et de racheter ailleurs, même pas très loin. Et la comparaison avec l'activité de son agence de la Garde Freinet, plus récente, lui permet de comparer les deux marchés du Golfe : le marché de la Garde Freinet, s'il est bon, est cependant plus fermé, encore largement détenu par des mains locales.

Sur le Golfe, la hausse des prix n'est pas encore vraiment interrompue, mais il existe, ici et là, des pauses dans la course aux m² en perpétuelle ascension. Le marché est-il redevenu plus facile pour autant ? Pas exactement. [ ]

Septembre 2004 — ***LE REVENU***

Le marché est devenu fou ! Il est urgent de revenir aux fondamentaux de l'analyse immobilière

[ ] Les acheteurs à gros pouvoir d'achat sont de plus en plus nombreux. Parmi eux, environ 150 000 ménages disposent de revenus supérieurs à cinq fois le smic. Ils n'étaient que 100 000 en 2000. Et ils se livrent à une forte concurrence pour améliorer leur cadre de vie, analyse le professeur d'économie Michel Mouillart. Toutefois, certains vendeurs sont vraiment trop gourmands et finissent par revoir leur prix à la baisse, surtout quand ils sont pressés. Bien sûr, pour des biens vraiment exceptionnels, une étude fondée sur des critères stéréotypés est difficile. « *Dans le luxe, l'analyse demande beaucoup plus de finesse »,* explique Olivier Le Quellec de l'agence Transacmer à Saint-Tropez.[ ]

25 août 2004 — ***VAR MATIN***

Saint-Tropez – Villas de rêve à louer

Au paradis des riches, tout se loue : maisons de rêve, personnel et vigiles. Tarifs astronomiques mais voisinage prestigieux…Certains considèrent même ces locations d'été comme un investissement.

Le plus cher part en premier.

[ ] Au paradis des riches, première règle : ce sont les maisons les plus chères qui s'arrachent. « *Le très grand-très beau-en parfait état part tout de suite* » affirme Olivier Le Quellec, patron de l'agence « Transacmer », l'une des plus en vue de Saint-Tropez. « *Depuis deux ans, la moyenne gamme rencontre plus de difficultés : il y a du choix et les clients sont exigeants* ». Finies les maisons de vacances meublées style « seconde main » que l'on loue de particulier à particulier. « *Depuis que quelques grands noms de la décoration ont commencé à laisser leur signature à droite et à gauche, les visiteurs français ou étrangers veulent des maisons meublées avec goût et équipées du plus grand confort* ». Ils viennent d'Angleterre, d'Italie, de Suisse, de Belgique…et de Russie, bien sûr. Les français représentent encore 50% du marché.

Leur souci commun ? La sécurité ! Ils sont en vacances et veulent pouvoir exhiber leurs bijoux et leurs jolies voitures sans trembler. La plupart des villas sont donc équipées de systèmes de sécurité et de caméras pour sécuriser les locataires. Mieux, les agences de location se chargent de fournir des vigiles. Les enfants doivent pouvoir vivre leur vie sans qu'on tremble de les voir se faire enlever. Le vrai luxe, c'est donc une maison dans un parc gardé et protégé. Ces enclos de rêve sont les plus prisés, non seulement pour la sécurité, mais aussi pour le voisinage : « *Tant qu'à dépenser, autant en profiter pour faire des connaissances utiles* »assure Olivier Le Quellec. On montera donc les enchères pour voisiner avec Bernard Arnault, François Pinault ou Jean-Claude Darmon. Imaginez que les enfants deviennent amis, quelle aubaine ! Le prix (on y vient) dépendra ainsi beaucoup de la géographie mondaine du quartier. La location deviendra alors un investissement à long terme autant qu'un prétexte aux vacances. [ ]

12 au 18 août 2004 *VSD*
Enquête au royaume de la flambe

[ ] Comme la culture de l'argent est chez nous taboue, les businessmen français se font beaucoup plus discrets. Moins flambeurs que leurs homologues saoudiens ou anglo-saxons, on ne les voit jamais s'enivrer de Crystal Roederer ni dévaliser les plus grandes enseignes de prêt-à-porter. Ce qui ne veut pas dire qu'ils ne profitent pas de leurs revenus mirobolants ou de leurs stock-options. Bien au contraire. « *Depuis une dizaine d'années, les hommes d'affaires se sont approprié Saint-Tropez. Ils y multiplient les acquisitions de résidences secondaires »,* explique Olivier Le Quellec, PDG de Transacmer, la plus importante agence immobilière de Saint-Tropez. Effectivement, François Pinault, patron de Pinault-Printemps-Redoute, Bernard Arnault, l'empereur du luxe, ou Jean Claude Darmon, le roi du marketing sportif, ont investi les lieux. Pour Olivier Le Quellec , la raison est simple : « *La presqu'île leur permet de bénéficier d'un cadre à la fois magnifique pour leur famille et idéal pour faire des affaires avec leurs voisins de palier. Ils achètent au coup de cœur. Parfois, les visites ne durent pas plus de dix minutes* ». Résultat, le prix des villas flambe. En 2000, Vincent Bolloré aurait acheté la Bastide Blanche, une propriété viticole de Ramatuelle, pour 8,4 millions d'euros. Olivier Le Quellec avoue pour sa part vendre chaque année « entre dix et vingt maisons de 2 à 3 millions d'euros et deux à trois maisons d'une valeur de 5 à 10 millions d'euros ». Cette saison, le bien le plus élevé chez Transacmer est parti pour 10 millions d'euros. Pas mal, mais peut mieux faire. L'an dernier, une agence concurrente a vendu une villa pour quatre fois ce prix [ ].

Juillet-Août 2004 ***MONSIEUR***
Le prix des rêves

Une villa à Saint-Tropez, une île sur les côtes de Bretagne, un vignoble, un mas en Provence, un yacht… Tous les rêves ont un prix, tous ne sont pas des folies. Certains sont même des investissements avisés. Avec la complicité de Laurent Caillaud, rédacteur en chef du magazine Demeures & Châteaux, petit tour d'horizon… Tendance.

[ ] **Des ventes très discrètes – Etre accepté dans le club**

Chacun ses rêves…chacun sa vie, chaque région, chaque type de produit immobilier a son public très ciblé. Mieux, comme le note Laurent Caillaud, il y a des micros marchés qui ne sont jamais – ou presque – sur le marché officiel même à travers le très chic magazine Demeures & Châteaux. C'est le cas des îles ou des maisons au bord de l'eau du golf du Morbihan en Bretagne, des « 40 » du Cap Ferret, du Saint-Tropez le plus exclusif. Le problème n'est pas le montant du chèque que l'on doit signer mais d'être accepté dans le club. Entre stars de la finance, du cinéma ou de l'édition, le récent gagnant du loto ferait tâche. Des agents immobiliers aussi discrets que bien informés veillent. L'énormité des sommes demandées est parfois telle que l'on n'hésite pas à indiquer des prix deux fois moins élevés que le réel. Ainsi à Saint-Tropez un agent immobilier nous a indiqué pour une maison proposée à 11 millions d'euros « présentez-la à 5 ! ». Nous ne vous la montrons pas. En revanche, celle présentée par Transacmer, une des meilleures agences de la presqu'île, présente toutes les caractéristiques du rêve du candidat aux étés tropéziens. Une vue mer magnifique, une piscine à débordement. C'est une jolie petite bastide avec un jardin paysager orné de vénérables oliviers…et cela vaut 4 millions d'euros. Et oui, tout de même ! En fait cela met la chambre à 1 million d'euros. [ ]

Juillet-Août 2004 ***L'EXPANSION***
Ceux qui ont le pouvoir à Cannes
Les 15 patrons les plus influents

Olivier Le Quellec, l'agent immobilier des milliardaires.

L'ancien président de l'office de tourisme de Saint-Tropez est un redoutable chasseur de villas haut de gamme. Il déniche pour les plus grands businessmen la maison de leurs rêves, dont certaines dépassent les 20 millions d'euros. Energique et déterminé, le Pdg de Transacmer (2,5 millions d'euros d'honoraires en 2003) se compare plus à un galeriste d'art qu'à un simple vendeur immobilier.

Juillet 2004 ***COTE MAGAZINE***
Acheter à Saint-Tropez : une adresse mythique

[ ] La jet set a ses codes que certains personnages locaux empruntent allègrement. Non sans succès d'ailleurs. Olivier Le Quellec, patron de Transacmer, est de ceux-là. A 40 ans, il peut se vanter d'une belle réussite qui s'affiche partout autour de lui, notamment dans la relation qu'il entretient avec les personnages et les objets « qui comptent ». Terriblement

sympathique, il possède un carnet d'adresses à faire pâlir d'envie les meilleures attachées de presse. Travailleur, efficace, ambitieux, Olivier a repris le cabinet de Pierre Maeder qu'il a totalement acquis en 1998 et fortement développé. Discret sur les chiffres, c'est un vendeur-né qui ne « lâche jamais le morceau » confie un tropézien. Bon an mal an, une vingtaine de transactions (entre 500 000 et 9 millions d'euros) passeraient entre ses mains. Autrefois président de l'office de tourisme – il a démissionné en 2003 pour incompatibilité avec le maire – on lui prête volontiers un avenir politique pour les municipales que l'intéressé ne dément pas formellement. [ ]

[ ] En matière d'architecture Olivier Le quellec a compris qu'il y avait un intérêt à surfer sur la vague du développement durable. Pour sa propre demeure, la cabane de Je-Ly, actuellement en construction à Ramatuelle, Olivier a voulu du « naturel ». Bardages en red cedar, un bois qui se colore avec le temps, système de récupération des eaux pluviales, films pare-vapeur, la maison est conçue pour se fondre totalement dans la nature qui l'entoure. « Mon prochain pari, souligne Olivier, est de convaincre mes clients que l'avenir est là, dans des constructions respectueuses de l'environnement. Même s'ils ont beaucoup d'argent, ils verront que la qualité environnementale est aussi conviviale et belle que tout ce qui se pratiquait avant. Ma cabane en sera la maison témoin ». [ ]

Juin-Juillet 2004 *DEMEURES & CHATEAUX*
Les plus belles propriétés à vendre à Saint-Tropez

« La Presqu'île, un marché qui a sa part d'irrationnel »

Olivier Le Quellec, propriétaire des trois agences Transacmer, est l'un des plus grands spécialistes de l'immobilier à Saint-Tropez. Il nous livre sa vision d'un marché à nul autre pareil.

D&C : En quoi le marché de Saint-Tropez est-il spécifique ?
Olivier Le Quellec : D'abord parce que, à prestations égales, un bien vendu sur la presqu'île connaît un surcoût d'au moins 30 à 40% par rapport au reste de la région. Saint-Tropez est ainsi, on ne construit pas mieux qu'ailleurs, la mer n'est pas plus belle, même si l'environnement y est plus particulièrement protégé et ce depuis de nombreuses années, mais c'est un tel concentré d'histoires et d'intérêts affectifs particuliers que tout y acquiert une autre dimension.

D&C : Le marché immobilier y est-il forcément synonyme de haut de gamme ?
Olivier Le Quellec : Non bien sûr, on vend des studios à Saint-Tropez comme ailleurs ! Cela dit, il y a en permanence 200 à 250 propriétés proposées à la vente. Transacmer s'intéresse depuis toujours à la centaine supérieure, le très haut de gamme, qui vaut plus de 5 millions d'euros. Ce qui représente, toutes agences immobilières confondues, une dizaine de transactions par an. Le carnet d'adresses du fondateur de l'agence de Saint-Tropez, Pierre Maeder, est à l'origine de ce positionnement. Les plus grosses ventes de l'année atteignent et parfois dépassent 10 millions d'euros. Ce sont des transactions assez confidentielles. N'entre pas qui veut dans le cercle très fermé des propriétaires de ces magnifiques maisons. Il ne suffit pas d'y mettre le prix, encore faut-il être accepté par ses voisins !

D&C : Quel est le profil de l'acheteur type ?

Olivier Le Quellec : Il n'y en a pas vraiment. Vous savez, Saint-Tropez rassemble des gens venus de tous les horizons. L'été, si vous me permettez l'expression, tout fonctionne par tribu. Certains voudront des vacances sportives, quand d'autres viennent pour faire la fête ou simplement profiter du bord de mer. Le seul point commun, c'est que tout ici est possible, très peu d'endroits au monde permettent de vivre cette expérience, cette extraordinaire sensation de mieux vivre. Quand on achète une maison sur la presqu'île, cela revêt un caractère très personnel. C'est une appropriation affective forte, souvent même irrationnelle. Chacun veut écrire à sa façon quelques pages personnelles qui viendront s'inscrire dans le grand livre de ce lieu mythique.

D&C : Il devient quasiment impossible de construire sur la presqu'île. Quelles sont, selon vous, les communes les plus proches où l'on peut investir dans le neuf ?
Olivier Le Quellec : Certainement La Garde Freinet qui possède le charme du Lubéron à 25 km de Saint-Tropez et où nous avons implanté une agence Transacmer par la reprise de la plus vieille agence immobilière du village. Le terrain y est relativement peu cher, environs 100 000 euros pour 2 hectares. Et une maison coûte de 300 000 à 500 000 euros, contre 1,5 millions d'euros sur la presqu'île. Sinon, je crois beaucoup à la Môle qui est sur un territoire viticole protégé et qui possède un aéroport privé. Enfin, sachez que la commune de Ramatuelle vient de prendre 10 ans d'avance en accordant un permis de construire pour une maison contemporaine à ossature bois. Je suis persuadé qu'un boom est à venir en ce domaine, respectueux d'un certain art de vivre et d'une vraie sérénité.

12-13 juin 2004 — ***LE FIGARO***
Saint-Tropez / Sainte-Maxime : contraction de la demande sans baisse de prix

[ ] Le marché immobilier de Saint-Tropez reste hors norme. C'est un de ses charmes. Les notaires de France l'avaient déjà rappelé dans leurs commentaires exprimés le 13 novembre dernier. Leurs statistiques concernant des biens vendus sur place dans le premier semestre 2003 ont de quoi donner le vertige. Entre leur cinq exemples de micromarchés exceptionnels (Biarritz, Courchevel, Lège-Cap-Ferret et Saint-Tropez), c'est la perle du Var qui a enregistré la plus forte hausse du prix moyen au mètre carré entre 2002/2003 et 2003/2004, tout au moins pour les appartements anciens d'une superficie de 47 m² : 36%...
Olivier Le Quellec de Transacmer reste optimiste, en se félicitant que la commune de Ramatuelle, à travers son maire, Roland Bruno et son directeur de cabinet, Guy Martin, ait autorisé un modèle très contemporain de maison en bois, œuvre de l'architecte François Vieillecroze et de l'entreprise Dunoyer. [ ]

29-30 mai 2004 — ***LE FIGARO MAGAZINE***
Saint-Tropez – Luxe et simplicité

[ ] Mais Saint-Tropez réserve d'autres surprises. C'est grâce au principe génial de rééquilibrage cadastral de Napoléon qu'Olivier Le Quellec, agent immobilier fondateur de Transacmer, peut aujourd'hui faire construire à coût serré une villa contemporaine futuriste à Ramatuelle. La bienveillance de l'architecte des Bâtiments de France concerné, Bernard Fournié-Eche, n'a rien d'incongru. A la différence du Cap Lardier et du bout de la presqu'île, Ramatuelle n'est pas un site classé mais simplement inscrit à l'inventaire supplémentaire des monuments historiques. L'expression architecturale y est donc moins limitée au néoprovençal.

Mais, du coup, le foncier aussi. Comme la commune était plus pauvre que sa déjà célèbre voisine, Napoléon lui fit donner plus de territoires, comme à toutes ses consoeurs moins favorisées à travers le pays, au moment de leur définition topographique. Œuvre de Dunoyer Construction, un constructeur à forte valeur technologique ajoutée, de Passy, près d'Annecy, la pure et simple maison d'Olivier Le Quellec, avec son ossature bois, s'obtient pour 1500 euros le mètre carré bâti, prix renversant de compétitivité pour l'endroit, les Patapans. Comme il y a plus de foncier à Ramatuelle que dans les environs immédiats, elle pourrait bien faire des petits…

2-3 mai 2004 — *LE MONDE ARGENT*

L'immobilier de luxe se porte bien

Le sud continue d'attirer ; des programmes luxueux, qui mettent en avant le gardiennage, continuent d'apparaître malgré des règles d'urbanisme strictes. Les étrangers animent le marché.

Les personnes fortunées choisissent leurs lieux de villégiature avec la même exigence qu'ils mettent à sélectionner leurs appartements en ville. Il s'agit de rester entre soi et de devenir propriétaire de quelque chose d'exceptionnel, d'unique, quitte à se réfugier dans des domaines clos et gardiennés. Dans les Parcs de Saint-Tropez, les propriétés s'échangent entre gens de bonne compagnie. Olivier Le Quellec, de l'agence Transacmer, spécialiste de la Côte d'Azur et de la presqu'île de Saint-Tropez, connaît l'histoire de chaque propriétaire. « *Je lis toute la presse,* dit-il, *je sais quand untel s'est commandé un bateau ou a acheté un tableau de maître, je surveille la vie de son entreprise, les mouvements de rachat et de fusion, le cours de bourse et des stock-options pour détecter si ce ne serait pas le moment de vendre sa propriété. Car le plus difficile est de trouver des biens à vendre et de convaincre les propriétaires de me confier un mandat ». « Les nombreux acheteurs, dont la moitié sont des étrangers – beaucoup d'italiens et d'anglais mais peu d'américains -, ne viennent pas, contrairement à ce que l'on pourrait penser, du show-business ou du sport,* affirme-t-il. *Ce sont à 95% des chefs d'entreprise et ils achètent sur un coup de cœur, de façon presque compulsive, des propriétés avec piscine et vue sur la mer, qui peuvent valoir 10 millions d'euros.*

Une villa contemporaine de 800 m², sur 10 000 m² de terrain, dans le secteur des Canoubiers vers Saint-Tropez s'est effectivement vendue 10 millions d'euros en 2003. L'idéal est que la propriété bénéficie d'un accès privé à lamer avec une plage, un port privé ou un ponton. L'état, par le biais des directions départementales de l'équipement ou des affaires maritimes, cherche à limiter ces emprises privées et n'accorde plus de nouvelles autorisations d'occupation du domaine public maritime (c'est-à-dire les rives et les terres couvertes par les plus hautes eaux) pour installer des pontons à bateaux. Un tel équipement devient donc très rare et fait monter les prix des villas qui en disposent.

Malgré des contraintes d'urbanisme, des programmes neufs voient le jour, comme l'opération du Gassin Golf Country Club, dans la presqu'île de Saint-Tropez, un programme lancé il y a vingt ans par Pierre et Vacances. Stoppée par des recours en annulation de son permis de construire, sa construction a été reprise en 2002 par des investisseurs du groupe Colbert Orco. Ce lotissement comprend 171 maisons de 84 à 316 m², vendues 6820 euros le mètre carré. 60 de ces villas comportent des piscines privées dessinées par l'architecte tropézien François Vieillecroze. Les 111 autres sont des maisons mitoyennes plus modestes, dites de golfeurs, inspirées des maisons de pêcheur, conçues par l'architecte de Port Grimaud François Spoerry. Ces constructions se font autour d'un golf de 18 trous. « *Le point fort de ce programme est son système de sécurité avec un gardiennage 24 heures sur 24 »* se félicite M. Le Quellec.

[ ] Autre tendance : les riches candidats à la propriété s'accordent certaines libertés architecturales. « *Il y a dix ans,* observe M. Le Quellec, *les acheteurs débarquaient avec la revue* Côté Sud *sous le bras et ne*

juraient que par le style provençal ou néo-provençal, mais je constate que leurs goûts évoluent. A Ramatuelle, quelques villas contemporaines, avec toitures-terrasses et utilisant beaucoup le bois, sont en cours de construction ».[ ]

Hiver 2003-2004 *GOLF COTE D'AZUR*
Enfin la vraie naissance du Gassin Golf Country Club

On n'attendait plus le golf de Gassin, allant de renaissances en disparitions depuis une vingtaine d'années, selon les règlementations et interprétations des lois littoral ou de protection des sites. Le revoilà pour de bon, sous l'égide du groupe Colbert Orco et de la banque Lehman Brothers. Au cœur de la presqu'île de Saint-Tropez, sur un site de plus de 100 hectares, on y trouvera un golf de 18 trous et un 9 trous compact, avec 171 maisons de très grand luxe commercialisées par les agences Knight Frank et Transacmer, qui a réalisé les ventes des propriétés de Brigitte Bardot, Eddie Barclay et autres Johnny Hallyday. Les prestations du « Gassin Golf Country Club » se veulent de haut standing et s'accompagnent d'un grand souci de sécurité, avec un investissement global de 140 millions d'euros. [ ]

20-21 décembre 2003 *LE FIGARO*
Immobilier en France
Les valeurs éternelles de Megève toujours appréciées

[ ] Megève est un miracle oublié par une évolution tyrannique. Olivier Le Quellec, de l'agence Transacmer, qui collectionne les sites de rêve, en souligne le devoir de préservation, qui mobilise et motive tous ses amateurs successifs. « *On ne pourra jamais dissocier la valeur immobilière de la valeur culturelle et affective. Megève est la station de montagne la plus aimée des français, comme du reste du monde.* » Quand l'acheteur potentiel ne trouve pas à matérialiser son rêve, il patiente, explique Stéphane Germain, de Transacmer Megève, et il accepte des prix entre 8000 et 9000 euros quand ils sont justifiés. [ ]

20-21 septembre 2003 *LE FIGARO*
Immobilier en France : Côte d'Azur
Saint-Tropez : stabilité peut-être prolongée

[ ] Tous les ans, depuis 1997, Olivier Le Quellec voit le marché tropézien battre son record dans les plus hautes ventes. « *Les ventes du Gassin Golf Country Club marchent bien. Nous avons enregistré une trentaine de réservations, d'autant plus méritoires que le parcours est encore en travaux, tout devant être terminé pour juin 2004. Ce programme est au cœur d'un espace vert unique, et il n'y aura plus aucun autre golf qui pourra se construire plus tard aussi proche du centre ville.* » En 2002, le bien le plus élevé en prix est parti à presque 10 Millions d'euros (plus de 65 MF). Cette année, ce record serait déjà dépassé. Le caractère tapageur d'une certaine clientèle, qui offusque beaucoup d'observateurs extérieurs, est une constante dans la longue histoire de la presqu'île. [ ]

14 au 20 juillet 2003 *MARIANNE*
Patrons, mais que font-ils de tout ce fric ?
Saint Tropez : Paris en vacances

[ ] Il y a, cela va de soi, de notables exceptions. Liliane Bettencourt, toujours elle, voue une folle passion à sa maison bretonne, sur la pointe de l'Arcouest, en face de l'île de Bréhat. Elle nage dans une piscine chauffée, mais à l'eau de mer. Luxe, santé et raffinement. Serge Dassault et Martin Bouygues, deux héritiers qui ont fait prospérer l'entreprise paternelle, s'installent, eux, sur la côte d'Azur. Des vacances petites-bourgeoises, presque. La splendeur, elle, retrouve pignon sur rue à Saint-Tropez, et nulle part ailleurs. Gérard Wertheimer, le discret propriétaire de Chanel, s'exile lui, à Saint-Domingue.

Pinault, Saint-Tropez. Bolloré, Saint-Tropez, où il multiplie les acquisitions de vignobles. Albert Frère, le milliardaire belge si influent en France, Saint-Tropez. Bernard Arnault, Saint-Tropez. Lindsay Owen-Jones, Saint-Tropez. Jean-Claude Darmon, le maître du business sport, Saint-Tropez. Liste interminable, VIP¨toujours et encore, qui répondent tous à la définition donnée par Olivier Le Quellec, PDG de l'agence immobilière la plus en vue de l'endroit : « *Ils apportent le même soin, sinon plus, à leur résidence de Saint-Tropez qu'à leur maison parisienne* ». Alors, la plupart d'entre eux s'arrachent l'un des personnages les pus importants du village, le jardinier Thierry Derbez. « Que l'un d'entre eux soit prêt à dépenser de 760 000 à 1,5 millions d'euros pour son jardin ne surprend plus », convient-il. Et Derbez « d' ajuster » ses prix, puisqu'il a déjà vendu 30 500 euros (sans oublier 40% supplémentaires pour le transport et la plantation) un olivier bimillénaire.

Pas d'erreur pourtant : ce Saint-Trop-là, celui des « résidents en or massif », exige la discrétion. Peu de sorties, quelques dîners entre soi – pour ceux, du moins, qui ne se haïssent pas et se parlent encore. Ce Saint-Trop-là maudit le Saint-Trop jet-set, celui qui envahit les plages privées façon la Voile Rouge, se trémousse dans les boîtes de nuit VIP ou les Caves du Roy et, habillé de blanc, fait du bruit, beaucoup de bruit, trop de bruit. Les vrais riches ne supportent plus la vulgarité. Pour y échapper, ils s'isolent. Pour s'isoler, ils payent. Cher. Très cher. En 2002, Olivier Le Quellec a vendu seize maisons de 460 000 à 8,69 millions d'euros.[ ]

Mai-juin-juillet 2003 LA LETTRE DU BUSINESS

Olivier Le Quellec est, à 39 ans, à la tête de Transacmer, la principale agence immobilière de Saint-Tropez. Ambitieux, il possède déjà 4 agences et espère atteindre en 2007 entre 6 et 7,6 millions d'euros de chiffre d'affaires.

En 1989, âgé de 21 ans, Olivier Le Quellec entre chez Transacmer, une agence immobilière spécialisée dans les transactions de luxe, et prend 20% du capital pour 150 000 euros. En 1998, il en devient propriétaire tandis que le marché repart avec une croissance qui va atteindre les 30% en 2 ans. La demande est telle qu'olivier Le Quellec se spécialise dans les propriétés à plus de 3 millions d'euros et mise sur une nouvelle clientèle, « celle des capitaines d'industrie comme Bernard Arnault, François Pinault ou Vincent Bolloré ». Pour mieux adapter l'offre à la demande, Transacmer travaille également par Internet. « J'ai vendu par email en 1998 une propriété de 4 hectares, pour plus de 7,5 millions d'euros, au producteur d'Elton John. Et des miracles comme ça, il y en aura d'autres à Saint-Tropez ! », se réjouit le jeune loup de l'immobilier. En 1999, confirmant sa volonté de ne sélectionner que des sites d'exception, il rachète une agence à Megève, en acquiert une autre à Cannes en 2000, et une 4ème en 2001 à la Garde Freinet. « De 530 000 euros en 1998, le chiffre d'affaires de Transacmer est passé à 2,3 millions d'euros en 2001 », précise le PDG. Ses agences, qui emploient actuellement 20 personnes, devraient d'ici à 2007 doubler leurs effectifs et atteindre un chiffre d'affaires compris entre 6 et 7,6 millions d'euros. Le secret de cette réussite ? « De la rigueur, une sérieuse banque de données et une

disponibilité à toute épreuve….Dans mon métier, il faut être méthodique, discret, mais toujours à l'affût du bon moment pour proposer une vente ! »

5 juin 2003 — ***LA TRIBUNE DE SAINT-TROPEZ***
Il faudra y être

Au cœur de la presqu'île de Saint-Tropez, le Gassin Golf Country Club voit enfin le jour avec l'ouverture de ce qui devrait être l'un des plus beaux golfs d'Europe, le tout réalisé avec la participation du Sud-Africain Gary Player, légende du Golf et l'un des 3 joueurs les plus titrés de toute l'histoire. Cette réalisation haut de gamme, sur un domaine de 100 hectares, propose un parcours de 18 trous, un compact de 9 trous, une académie de golf et la réalisation de 171 maisons de très grand luxe, commercialisées par les agences Transacmer et Knight Frank. Un investissement immobilier de plus de 140 millions d'euros qui constitue la plus importante opération immobilière de prestige sur la Côte d'Azur.

Mai 2003 — ***COTE MAGAZINE***
Ma résidence au soleil

[ ] Des clients, qui, par la proximité de leur pays avec la Côte d'Azur (à peine une heure de vol pour la plupart), souhaitent passer plus de temps dans leur résidence secondaire, qui doit répondre aux mêmes exigences que leur résidence principale. « *Nos clients veulent un produit de qualité avec une très belle situation géographique* », explique Olivier Le Quellec, agence Transacmer. « *Habitués aux belles choses, souvent très sollicités, ils ont une culture importante du cher mais aussi du beau. Sur Saint-Tropez, ces clients cherchent surtout des maisons contemporaines construites dans les années 50-60* », précise-t-il. Très rares, on en compte 4-5 de spectaculaires, l'une d'entre elles s'est vendue, il y a deux ans, 3,5 millions d'euros. « *A défaut d'acquérir ces biens, les clients s'orientent vers l'acquisition de maisons anciennes qu'ils rénovent avec des intérieurs très contemporains* ». Le critère le plus important dans le choix de leur propriété est alors la situation et l'espace dont ils disposent, autre attrait de Saint-Tropez où l'on trouve encore, comme au Capon, des maisons avec 10 hectares de terrain.[ ]

24 mai 2003 — ***LE FIGARO MAGAZINE***
Tendance immobilier : l'autre guerre du golfe

Il n'y a pas d'effusion de sang, mais ce n'est pas une guerre en dentelles que se livrent les promoteurs autour du plus beau site de la côte d'azur. Saint-Tropez reste le lieu d'attraction le plus efficace lorsque l'on peut mélanger clientèle de haut vol, vedettes de cinéma discrètes, grands terrains, plein soleil, emplacement proche de la place des Lices et des plages, et dessin décisif d'un parcours qui restera dans les mémoires. Le Gassin Golf Country Club, programme immobilier conçu autour d'un parcours exceptionnel, dessiné avec la participation de Gary Player et Géry Watine, démarre en commercialisation. C'est un heureux épilogue pour un projet qui était en gestation depuis plus de vingt ans. En effet, le dernier de ses promoteurs, Pierre & Vacances, avait défriché ce terrain superbe, croyant pouvoir, en 1990, réaliser un programme de 45 000 mètres carrés de plancher autour d'un golf de 18 trous de 75 hectares. Le tribunal de Nice arrêta cet élan et, pour cause de loi sur le littoral, le projet de la ZAC

du golf de Gassin fut réduit de moitié, ce qui impliqua le désengagement de Pierre & Vacances. Aujourd'hui, l'architecte tropézien François Vieillecroze a repris le flambeau. [ ]

24-25 mai 2003 — ***LE FIGARO***
Immobilier en France. La côte d'Azur
Cannes : le marché semble au plus haut, mais ?

Un neuf prometteur :

[ ] L'agence cannoise Transacmer, créée et animée par Olivier Le Quellec, note que le marché n'y est pas aussi euphorique qu'à Saint-Tropez, où le Gassin Golf Country Club en est déjà à sa douzième vente de villas de rêve en bord de green dessiné par Gary Player. « *Mais Cannes demeure un marché plutôt actif. Il semblerait que les grands propriétaires traditionnels de l'Arabie reviennent, en particulier sur la corniche du Paradis terrestre. Des tropéziens ont également acheté à Cannes. Le marché des biens haut de gamme monte, s'arrête, puis remonte encore, il ne descend pas. En réalité cette euphorie permanente de l'achat « coup de cœur » est soutenue par une forte valeur affective. Quel que soit le prix, il apparaît toujours un preneur…qui gagne de l'argent, au bout du compte* ».[ ]

15 au 21 mai 2003 — ***LE NOUVEL OBSERVATEUR***
Spécial immobilier PACA : Le Var, succès oblige

Le marché varois est en pleine effervescence. Mais la pénurie guette et les prix continuent de s'envoler.

Avec ses nombreuses stations chics ou familiales, son ensoleillement et sa douceur de vivre, le littoral varois suscite plus que jamais l'engouement des acquéreurs. Originaires du nord ou de l'est de la France, de la région lyonnaise, mais aussi étrangers (Anglais, Suédois, Scandinaves, Belges, Suisses, Italiens…), les candidats viennent en masse à la recherche d'un pied-à-terre ou d'une résidence principale en prévision de leur retraite. Résultat : le marché immobilier s'enflamme. Et pas seulement dans les stations les plus cotées, mais sur l'ensemble du secteur. Ce qui ne fait pas l'affaire des habitants de la région, qui non seulement subissent la pénurie locative, mais ont du mal à accéder à la propriété tant les prix ont grimpé. Seule solution, préférer l'arrière-pays à la côte, où, malgré tout, les prix restent encore raisonnables.

Saint Tropez, star incontestée du département, avec ses plages de sable fin, ses petites criques, séduit toujours autant une clientèle fortunée. Depuis quelques décennies déjà, artistes, hommes d'affaires, personnalités politiques y ont pris d'assaut appartements et villas d'exceptions nichés dans la verdure. Ce qui n'empêche pas le marché d'être actif. « *Dans le secteur, le marché se régénère régulièrement et l'année 2002 a été très bonne* », affirme-t-on avec satisfaction chez Transacmer. « *La demande étant plus importante, le marché progresse même au rythme de 10% par an* ». La clientèle, à 50% étrangère, convoite surtout les villas et la proximité de la grande bleue. Les prix sont à l'avenant. Un petit bout de presqu'île avec vue coûte une petite fortune. « *La presqu'île englobe Saint Tropez, Ramatuelle et Gassin. Elle est hors de prix et il faut compter 30% de plus que pour le golfe, lui-même étant de 20 à 30% plus cher que le reste du département. C'est un micromarché exceptionnel qui ne peut absolument pas se comparer au reste du département* ». Qu'on en juge !
A Saint Tropez même, un appartement en centre ville se vend 6000 euros le m² et une maison de village, autour de 8000 euros le m². Une villa plus cossue se négocie entre 6000 et 20 000 euros le m². Tout dépend ensuite de ses qualités. Se situe-t-elle dans les vignes ? A-t-elle une vue sur la mer ? Est-elle pieds dans l'eau ? Il va de soi que, dans ce dernier cas, on est plus près de 20 000 euros du m². De quoi refroidir bien des ardeurs ! Et ce n'est pas en se dirigeant vers Ramatuelle

que l'on peut espérer s'en tirer à meilleur compte. Car ce charmant village est tout autant coté que Saint-Tropez. A Gassin, en revanche, les valeurs faiblissent légèrement. Quel que soit le secteur de la presqu'île, on n'y trouve pas une maison de 300 m² avec 3000 m² de terrain et une jolie vue à moins de 2 millions d'euros. Le golfe, s'il n'atteint pas ces niveaux de prix, n'en est pas pour autant à la portée de toutes les bourses. Surtout envahie par la grande bourgeoisie lyonnaise ou parisienne, Saint Maxime se fait moins tapageuse et offre des prix un peu moins élevés. Là, pour des tarifs inférieurs de 20% à ceux de la presqu'île, on peut acquérir une villa de luxe près du golf ou de la Nartelle, des quartiers très cotés. De même en allant vers Grimaud ou encore Beauvallon pour des valeurs quasi identiques. [ ]

3 au 17 mai 2003 *LE BAVAR*
Le Golf de Gassin fait son entrée dans le monde

Les lecteurs du Bavar ont eu la primeur de la reprise de l'aménagement du golf de Gassin, nous avions promis de les tenir au courant au fur et à mesure de l'avancement des travaux, voici les dernières nouvelles. Vu du ciel le parcours ressemble encore à d'immenses champs labourés, c'est la phase préparatoire la plus importante pour obtenir des terrains de qualité, « solides » et bien irrigués, avant que s'y déroulent les superbes tapis verts. Si on en juge par le nombre de bulldozers travaillant sur le site, on n'a pas lésiné sur les moyens pour que l'opération prenne très vite son allure générale définitive.
La commercialisation confiée à l'agence tropézienne Transacmer et à Knight Frank (200 agences réparties dans 30 pays) est d'ores et déjà lancée. Elle sera inaugurée officiellement le 17 mai prochain par un voyage à l'intention de la presse internationale. Les journalistes présents – Le Bavar sera parmi eux – pourront visiter les maisons témoins, connaître toutes les conditions de vente et d'accès ainsi que les différents échéanciers.
Les visiteurs seront reçus sur le site par **Gary Player** qui a aidé de son expérience **Géry Watine**, ex n° 1 français, et **Thierry Sprecher**, paysagiste DPLG, pour la conception de ce golf.
Surnommé « l'ambassadeur international du golf », le Sud-Africain Gary Player est le 2ème joueur le plus titré de l'histoire de ce sport, l'un des cinq de par le monde à avoir remporté les quatre tournois du Grand Chelem, titulaire de neuf titres les plus prestigieux : 3 Masters, 3 British Open, 2 PGA et l'US Open. Il crée sa société de conception de parcours, « The Gary Player Design Company », en 1987 et à ce jour, il a dessiné et réalisé plus de 200 parcours, notamment en Afrique du Sud et aux Etats-Unis.
Sa présence devrait représenter un gage de qualité pour tous les vrais amoureux du golf.

17 avril 2003 *VAR MATIN*
Gassin : le golf sort enfin du trou…

Le promoteur immobilier parisien Colbert Orco a investi 140 millions d'euros dans la construction d'un programme de 171 maisons de grand standing autour d'un parcours de 18 trous.

Golf de Gassin : naissance d'un resort de grand luxe : 140 millions d'investissement, assortis à de grands noms du golf mondial, vont contribuer à faire de la ZAC du golf à Gassin in site exceptionnel sur la Côte méditerranéenne.

[ ] Un produit rare et réservé à quelques priviligiés : la commercialisation du « Gassin Golf Country Club » a commencé il y a quelques jours. Elle est assurée par l'agence Transacmer d'Olivier Le Quellec, basée à Saint-Tropez, La Garde Freinet, Cannes et Megève, et par Knight Frank, également spécialisé dans la vente de maisons de très haut de gamme et présent dans 130 pays. Situé à 4 km de Saint-Tropez, dans un site vierge et à cinq minutes des plages de Pampelonne à Ramatuelle, le golf est une opportunité économique rare. Chacune des 60 villas sera en effet proposée entre 1,1 et 2,3 millions d'euros pour des surfaces de 170 à 300 mètres carrés habitables et les 73 maisons de golfeurs partiront entre 600 000 et 1 million d'euros pour des surfaces de 90 à 130 mètres carrés. Compte tenu de la situation imprenable du site et de la qualité du projet, les promoteurs et les agences supposent que, face à la pénurie de produits et à une demande forte, le succès sera au rendez-vous.[ ]

5 au 19 avril 2003 *LE BAVAR*
Ca va putter !

On l'attend depuis…24 ans ! Le golf de Gassin – Presqu'île de Saint-Tropez reprend force et vigueur. Du grand luxe, pour un tourisme sportif très haut de gamme.

Golf de Gassin : 3ème reprise ! C'était l'Arlésienne. Mais il a fini par « faire son trou ». Avec son programme immobilier très haut de gamme, son environnement superbe, la qualité de son parcours, il fera honneur à la presqu'île. Rescapé des recours en annulation le golf international de Gassin semble, une fois de plus, reparti vers l'accomplissement de son destin de programme immobilier et golfique de haut niveau, bien à sa place dans le golfe de Saint-Tropez. Robert Dho, le regretté maire de Gassin, n'aura pas vécu assez longtemps pour voir enfin réalisé ce projet cher à son cœur, en gestation depuis maintenant vingt quatre ans.

[ ] Les constructions comptent 111 maisons de golfeurs et résidences de tourisme**** et 60 villas individuelles dotées chacune d'un jardin et d'une piscine privée, un Beach Club avec piscine et spa, face au départ du parcours et au club house, doté d'un pro-shop et d'un restaurant bar-salon. L'architecture a été confiée au cabinet François Vieillecroze, directement inspiré par François Spoerry avec qui il avait travaillé dès les débuts du projet. Cependant seul l'extérieur, les murs, ce qui était déjà construit ont été conservés, toutes les prestations, choix des matériaux, équipements, ont été entièrement revus dans un souci de plus grande qualité. Ce parti pris de luxe s'accompagne de propositions de services pour le confort des membres du Gassin Golf Country Club : entretien des jardins et piscines, maintenance et gardiennage des villas, mise à disposition de personnel pour les réceptions, restauration à domicile, baby sitting, réservation de voyages, autos, motos, bateaux, loisirs, organisation de transferts en voitures particulières avec chauffeur ou en hélicoptère. La commercialisation devrait être lancée dès le mois d'avril prochain. Elle a été confiée à Knight Franck (200 agences réparties dans 30 pays) et à Transacmer (Saint-Tropez, Cannes, La Garde Freinet et Megève) dont le PDG, Olivier Le Quellec, a déjà réalisé pour bien des célébrités la plupart des ventes des propriétés les plus prestigieuses de la presqu'île. Cette opération, plaçant le golfe de Saint-Tropez dans un contexte de tourisme très haut de gamme, devrait s'a ccompagner de création d'emplois. On peut regretter que n'ait pas été pris en compte un paramètre qui désormais s'impose de façon aigüe à toutes les entreprises : le logement des personnes travaillant sur le site, de plus en plus souvent source de difficultés dans l'exploitation. On ne peut que souhaiter de voir enfin l'aboutissement de ce projet incontestablement très beau.[ ]

Avril 2003 *COTE MAGAZINE*
Marché du haut de gamme, les professionnels inquiets

Constante évolution des prix, rareté de l'offre, les symptômes de la crise immobilière se manifestent. Dans ce panorama, comment résiste le marché haut de gamme ?

Cannes se maintient face à la déprime. Directeur de Transacmer, Olivier Le Quellec confirme lui aussi la bonne santé cannoise : « *Sur les Alpes Maritimes, nous avons connu un état de marché équivalent à celui des années précédentes. Néanmoins, nous constatons que les propriétaires restent très fermes sur les prix et qu'ils ne fléchiront pas. Cannes se maintient, alors que pour nous, Megève et Saint-Tropez sont à la hausse* », précise encore Olivier Le Quellec. Sans conteste, ce qui était déjà cher le restera et ce qui ne l'était pas pourrait bien le devenir.

16-17 février 2003 *LE MONDE ARGENT*
Saint-Tropez est toujours à la mode

Entre piscines et clubs de golf, villas et appartements se négocient à des prix hors de portée du commun. Une forte demande assure la prospérité du marché local.

Préserver l'image du luxe :
A 39 ans, Olivier Le Quellec est un ardent défenseur de l'image de Saint-Tropez qui « *doit rester une marque de luxe* ». Proche du Député-Maire Jean-Michel Couve (UMP), il est aussi président de l'office de tourisme et se trouve déjà dans le starting-block pour les municipales de 2008…Résolument opposé à toute nouvelle construction, « *afin de préserver le cadre naturel de la presqu'île* », il estime que « *chacun doit trouver sa part de liberté et de bonheur* » dans le village varois et se réjouit que le projet de golf dans la commune de Gassin *« génère un autre marché, une autre demande et une autre clientèle ».* Quelques vieux pêcheurs pour le décor, des touristes en bermuda et cornets de glace pour l'ambiance, mais une mutation de population tendant vers l'excellence (économique) ne serait pas pour déplaire à cet homme obsédé de sécurité qui, selon un des opposants au conseil municipal, « *veut vendre Saint-Tropez au plus offrant, en sélectionnant les vacanciers qui n'auraient plus droit qu'à un rapide passage sur le port* ».

Si les modes passent à Saint Tropez, le plus célèbre des ports varois reste une valeur sûre en matière d'immobilier. A condition d'avoir les moyens, peu de biens se négociant à moins de 0,2 millions d'euros et les affaires à plus de 5 millions d'euros n'étant pas rares. Et si certaines propriétés trouvent plus difficilement acquéreur, « *c'est une question de temps, pas de moyens* », lance en souriant un agent immobilier, qui évoque une résidence de 2000 m2 de plancher implantée sur un terrain de 30 hectares, au cœur du golfe de Saint-Tropez…à 30 millions d'euros.

Aujourd'hui, l'immobilier tropézien concerne l'ensemble du golfe, incluant une demi-douzaine de communes riveraines très prisées d'une clientèle fortunée, composée à 37% de cadres supérieurs et à 27% de professions intermédiaires, pour moitié française et pour le reste belge, hollandaise et britannique. Un programme qui vient d'être commercialisé connaît déjà un vif succès : c'est le Golf Country Club de Gassin qui, sur 100 hectares, offre 2 parcours (9 et 18 trous), un club house avec piscine, un pro-shop, 4 courts de tennis et 181 villas (dont 38 avec suites) vendues entre 0,4 millions d'euros (pour la maison de golfeur de 85 m2) et 2,8 millions d'euros (pour une suite avec 300 m2 de surface habitable sur un terrain d'un hectare). « *Des prix exceptionnels pour le dernier programme golfique qui sera réalisé dans la*

presqu'île », selon Olivier Le Quellec, responsable de Transacmer, la plus importante agence tropézienne chargée de la commercialisation de ce programme et qui s'était illustrée en 1999 en vendant par courriel, au producteur d'Elton John, une propriété de 4 hectares pour 7,62 millions d'euros.

Ce nouveau et important programme immobilier était attendu depuis une quinzaine d'années. Après la création de la zone d'aménagement concertée de Gassin, trois promoteurs s'étaient succédé, le dernier en date étant la holding de Gérard Brémond qui, en 1990, achetait 200 hectares en vue de construire un vaste programme pour le compte de Pierre et Vacances. Comme pour ses prédécesseurs, la loi littoral avait eu raison de son projet. D'où la revente à un groupe d'investisseurs conduit par l'homme d'affaires néerlandais Jian-Siep Riedstra, à l'origine du Golf Country Club, dont la commercialisation devrait générer un chiffre d'affaires de plus de 1,5 milliard d'euros. « *Une très belle opération, pour le promoteur comme pour les acheteurs* », concède un agent immobilier de la presqu'île qui aurait aimé « *gérer un programme aussi exceptionnel eu égard aux prix du marché actuel* » : près de 6000 euros le m2 pour un appartement du centre ville ou situé près du port, alors qu'une « maison de village » avec vue sur la mer se vend 8000 euros le m2 dans le secteur de la place des Lices ou vers les plages de la Ponche ou des Canoubiers.

Dans son analyse annuelle du marché de l'immobilier pour l'année 2002, l'ordre des notaires du Var estimait qu'en matière d'habitat individuel, « *c'est, sans surprise, sur le golfe de Saint-Tropez que l'investissement se révèle le plus important, représentant 2,3 fois la référence départementale* ». On s'étonnera dès lors qu'à la Fnaim (Fédération nationale de l'immobilier), le directeur départemental, Olivier Guillosson, estime que « *si 2002 a été une année magnifique, actuellement le marché est stable* », avant de nuancer son propos : « *Nous sommes dans une zone d'exception en présence de produits d'exception qui restent de bons placements* ». Plus catégorique, un expert immobilier n'hésite pas à parler de « *l'or en pierre* ». En 1991, les prix étaient de 30% supérieurs à ceux du marché ; ils ont atteint des sommets tels qu'on pensait devoir affronter deux décennies de stagnation. C'est reparti de plus belle en 1997, et aujourd'hui des biens achetés à cette époque ont triplé de valeur. En outre, un turnover de plus de 7% par an régénère constamment un marché assujetti à une forte demande. Comme hier, et comme demain, ce marché reste porteur, avec une progression moyenne de 10% par an, même si elle est sujette à certains à-coups de circonstance…..

Janvier-février 2003 *INVESTIR MAGAZINE*
Les français reviennent à Saint-Tropez

Une étude réalisée par l'agence immobilière Transacmer indique que la clientèle étrangère sur le marché tropézien ne représentait plus que 45% des acheteurs en 1999, tombant même à 27% en 2002. Un retour en force dans le célèbre port pour les français, qui constituent donc désormais les trois quarts des acquéreurs.

10 janvier 2003 *LES ECHOS WEEK-END*
La maison de la semaine : Le bon côté de Megève

Un chalet à vendre à Megève et dans sa partie la plus chic en plus, le secteur du mont d'Arbois ! Des transactions de ce genre ne sont pas fréquentes. Alors, à vente hors norme, prix à l'avenant. En fait, le cabinet Transacmer, chargé de la réaliser, refuse d'en préciser le montant. Mais quand on sait que dans la région, le mètre carré se négocie entre 5350 et

7600 euros, voire davantage pour les biens d'exception, on peut se faire une idée approchante. La construction s'épanouit sur 260 mètres carrés habitables. On ne doit donc pas être loin des 2 millions d'euros.
Mais pour ce prix, le propriétaire jouira d'un panorama admirable. En outre, sur son terrain de 1500 mètres carrés, le chalet s'inscrit dans la plus parfaite tradition savoyarde. Le bois est en effet omniprésent dans sa construction. Son toit pentu déborde largement, sa façade est parcourue de balcons et ses baies vitrées ouvrent largement sur la montagne. L'intérieur s'inscrit dans la même volonté de respect de l'environnement sans pour autant concéder quoi que ce soit en matière de confort. Le premier niveau accueille un hall d'entrée avec vestiaire, un ravissant salon, salle à manger donnant sur un balcon ainsi qu'une cuisine indépendante avec son office.
Un premier demi-niveau abrite un salon supplémentaire doté d'une massive cheminée, la pièce donnant sur une grande terrasse orientée sud –ouest. Au second demi-niveau s'installe une belle chambre de maître avec cheminée et balcon, offrant bien sûr placards de rangement et salle de bains particulière. Les trois autres chambres (chacune avec salle de bains) sont au rez-de-chaussée, de même qu'un local à skis, une chaufferie, une buanderie, une grande cave et une cave à vin.

Décembre 2002 *DEMEURES & CHATEAUX*
Olivier Le Quellec : Portrait d'un gentilhomme éclairé

Depuis l'acquisition de l'agence immobilière tropézienne Transacmer en 98, Olivier Le Quellec a le vent en poupe. Il investit en rachetant d'autres agences haut de gamme fédérées sous son enseigne. A son actif aujourd'hui, quatre agences présentes dans les plus beaux sites de France : Saint-Tropez, Megève, Cannes et la Garde Freinet.

Olivier Le Quellec, homme dynamique de 38 ans, d'origine tropézienne, a fait ses classes auprès de Pierre Maeder, fondateur de Transacmer, agence créée en 1964, à deux pas de la place des Lices. Cet ami des célébrités - Brigitte Bardot, Helmut Newton, Romy Schneider…, toutes amoureuses du cadre de vie de Saint-Tropez - lui transmet les clés du métier d'agent immobilier : une relation fondée sur la confiance de ses clients, la discrétion et une connaissance historique des régions. Olivier Le Quellec est intarissable sur son métier : *"Je travaille sur le patrimoine d'une région, d'une famille. On ne peut gagner la confiance des acheteurs qu'en ayant une parfaite connaissance de lieux mythiques comme Saint Tropez. C'est un petit marché, mais il y a toujours de belles propriétés à vendre. Nous réalisons un peu moins de ventes, mais elles sont de plus en plus importantes. Les propriétés avec vue sur la mer et piscine ont vu leur prix s'envoler depuis 1997"*.
La valeur de Transacmer est basée sur la qualité des informations qui circulent entre ses collaborateurs, les propriétaires et les acheteurs. C'est en se "fondant" dans l'environnement que les agents d'Olivier Le Quellec, venus d'horizons très variés, vont parfaire leur connaissance du terrain. *"Notre avenir est basé sur notre capacité d'autocritique et sur l'acquisition de nouvelles compétences. Il faut savoir se remettre en question et porter un regard nouveau sur les choses, les événements. Cela nécessite du temps, il est indispensable d'être crédible et de savoir capter l'attention d'autrui"*.
Le PDG de Transacmer utilise pour son travail les nouvelles technologies. Les archives numériques, Intranet et Internet lui permettent de suivre le travail de chacun de ses 15 collaborateurs. Cela facilite considérablement les contacts avec les clients étrangers. C'est ainsi qu'il lui est déjà arrivé de vendre par e-mail une propriété de quatre hectares située à Saint Tropez.
Fort de son expérience tropézienne, Olivier Le Quellec, entrepreneur ambitieux, acquiert en 1999 à Megève l'agence dirigée par Gilbert Duranton, lors du départ à la retraite de ce dernier. Transacmer étend son champ d'action à la Haute-Savoie et propose des produits d'exception, chalets, fermes, appartements haut de gamme. Il retrouve parfois les mêmes clients qui peuvent avoir deux résidences secondaires, une à la mer, l'autre à la montagne. L'année suivante, en 2000,

Olivier Le Quellec installe Transacmer sur la Croisette à Cannes. Il a le mérite de suivre les préoccupations de ses clients et de répondre à leurs nouvelles exigences. *"Lorsque les enfants partent, certains vendent pour acheter plus petit. C'est le cas des retraités qui souhaitent se simplifier la vie"*. Les quartiers de la Croisette et de la Californie avec vue sur la mer sont toujours très côtés. En 2001, Transacmer rachète la plus ancienne agence immobilière de la Garde Freinet. Les maisons des villages de Provence possèdent un charme incomparable et sont de plus en plus recherchées. Les scandinaves rêvent de vieilles pierres, de fontaines, de pastis sous les platanes. Cette agence permet une prospection efficace dans le Var et le Lubéron et répond à cette nouvelle demande.
Malgré son apparente décontraction, Olivier Le Quellec est un bourreau de travail. En vacances au Cap Ferret, avec sa femme Chrystèle et ses enfants Jefferson et Ginger-Ly, sur cette autre presqu'île qu'il adore et où il loue une maison chaque été, il ne peut s'empêcher de démarcher, de se renseigner, de rencontrer un architecte ou de faire un saut à la mairie. Le cap Ferret est un site remarquable préservé sur le bassin d'Arcachon. L'architecture coloniale des cabanes tchanquées, le coucher de soleil lorsque les pinasses rentrent au port, l'océan derrière la dune…Peut être un nouvel eldorado immobilier…Sensible à l'environnement, Olivier Le Quellec préside l'Office du Tourisme de Saint-Tropez : il contribue à protéger le village, les venelles tortueuses, la promenade le long du port, la végétation tout autour du golfe. Il se bat sur le terrain pour faire respecter les désirs des élus. Il affectionne les endroits authentiques où des artisans font revivre des métiers d'autrefois en transmettant le sens du travail bien fait aux jeunes générations.

Septembre 2002 *L'EXPANSION*
Les riches d'Europe se paient la Riviera

L'afflux sur la Côte d'Azur d'une clientèle fortunée, italienne et nordique, alimente une intense spéculation immobilière.
[...] Plus encore que d'appartements, c'est de belles maisons dont sont friands les Européens du Nord. A Saint-Tropez, ils achètent la moitié des biens commercialisés par l'agence Transacmer, dont le prix dépasse régulièrement les 3 millions d'euros.

14 septembre 2002 *VAR MATIN*
Immobilier : Saint-Tropez attire toujours les investisseurs

Saint-Tropez et les communes limitrophes sont toujours aussi attrayantes pour les investisseurs et les acheteurs privés. Le marché de l'immobilier ne semble pas accuser le contrecoup du passage à l'euro et du 11 septembre 2001. Le dynamisme du secteur est même souligné par la profession dont les carnets de rendez-vous sont pleins. Le marché s'est maintenu au niveau de l'an passé durant tout l'été ; offres et demandes se multiplient sur un marché très actif.
Saint-Tropez et la presqu'île ont toujours la cote auprès des acheteurs, simples particuliers ou investisseurs. Alors que, choc de l'euro aidant, on a compté une baisse de l'activité cet été, le marché de l'immobilier, lui, se maintient au niveau de l'an passé. « *L'intérêt pour les investisseurs dans le golfe ne se dément pas, précise Olivier Le Quellec. Même les Américains continuent d'investir ici, ce qui est un signe, surtout depuis le 11 septembre 2001. S'ils pensent que le territoire de la presqu'île est attractif pour eux, c'est qu'ils ont des remontées de leurs clients et ça, c'est bon signe* ».
Selon l'agent immobilier, qui s'exprime au nom de la FNAIM (Fédération nationale des agents immobiliers), dont il est un des représentants dans le golfe, le marché reste extrêmement dynamique, tant à Saint-Tropez, qu'à Gassin ou Ramatuelle, qui dans ce cadre, font un tout

indissociable. « *Il y a beaucoup de demandes même si le flux est plus tenu pour l'offre. Pour le moment, les prix se tiennent. On ne saura vraiment ce qu'il en est à ce sujet que dans la seconde quinzaine de septembre. Pour l'instant beaucoup de vendeurs préfèrent garder leur bien plutôt que de vendre à la baisse et ils ont raison. De toute façon le marché se tiendra si il y a des acheteurs, et il y en a* ». En effet, les carnets de rendez-vous des agents immobiliers sont apparemment pleins. « *La mi-septembre est une bonne période. Nous avons beaucoup de rendez-vous. En fin de saison, nombreux sont ceux qui cherchent à se reloger. Il y a des personnes d'un certain âge qui veulent acheter des logements où ils seront plus en sécurité (par exemple des résidences avec des services)* ». « *Il y a aussi ceux dont les situations de famille ont changé (par exemple les enfants ont grandi et n'habitent plus la maison ou n'y viennent plus en vacances) et dont la maison est devenue trop grande. Ils cherchent alors quelque chose de plus petit ». « Ces recompositions familiales sont souvent à l'origine de mutations et sur ce plan, il y a un gros choix en ce moment ».*
De façon générale, Olivier Le Quellec souligne que le marché reste bon pour l'instant même si on ne peut présager de l'avenir. « *Il faut se rendre compte que pour les acheteurs, Saint-Tropez et la Presqu'île reste un lieu très préservé sur le plan de l'environnement et de l'authenticité et donc très attractif, même si les Tropéziens, eux, ont l'impression que les choses ont bien changé* ».
Et de conclure sur une note concernant plus la profession, que le marché lui-même : « *Ce qui peut arriver en revanche dans les années à venir, est une diminution du nombre d'agents immobiliers. De nombreuses agences ont vu le jour ces dernières années, au point qu'on en compte aujourd'hui 40 dans la cité, ce qui est beaucoup trop. En ce moment, le comportement de certains est à la limite de l'agressivité. Nombre d'entre eux sont de non professionnels qui ont profité des opportunités du marché. Je pense que d'ici deux ans, beaucoup de ceux-là auront fermé et qu'on retrouvera un comportement plus sain ».*

11 août 2002 ***VAR MATIN***
Clin d'œil – Pas si calme

A la suite d'un de nos articles concernant le marché immobilier en cette période de crise boursière, Olivier Le Quellec de l'agence Transacmer tient à préciser qu'il y a eu autant d'activité en juillet 2002 qu'en juillet 2001. *"Le nombre de visites est stable, 33 en 2001, 30 en 2002, soit une par jour"* indique-t-il. Dont acte. *"Cependant*, poursuit-il, *il est exact que l'on devra faire un bilan à la mi-septembre"*.

8 août 2002 ***VAR MATIN***
Immobilier varois : merci la bourse

Saint-Tropez : vivement septembre
[…] Chez Transacmer, on ne tire pas encore la sonnette d'alarme. Olivier Le Quellec estime qu'il faudra attendre le deuxième week-end de septembre pour tirer un bilan : *"c'est le calme plat depuis début juillet. Nous restons évidemment attentifs à l'évolution de la crise boursière, tout comme le sont nos éventuels clients."*

2 août 2002 ***LE POINT***
Pourquoi Saint-Tropez fait toujours rêver

[…] *"Toujours plus cher, toujours plus fort, toujours plus haut."* Telle est la devise d'Olivier Le Quellec, président de l'office du tourisme et propriétaire de l'agence

immobilière Transacmer : *"Nous réalisons de moins en moins de ventes, mais de plus en plus importantes"*, confie-t-il, en donnant une fourchette comprise entre 3 et 7,6 millions d'euros, pour des petits bijoux bien cachés. Mais le nec plus ultra, ne cherchez plus, c'est le cabanon de 20 mètres carrés perdu dans les vignes, qui ne coûte que 45.000 euros. Une misère. Surtout quand on possède déjà une villa à plusieurs millions d'euros juste à côté. On se les arrache ! Rien de plus chic que d'y inviter ses futur(e)s partenaires à déguster, en toute simplicité, quelques brochettes de grives… […].

15 juillet 2002 *LE FIGARO ENTREPRISES*

Luxe : les consommateurs les plus riches du monde sont prêts à faire des folies, mais ils sont difficiles à conquérir

[…] Olivier Le Quellec, propriétaire d'agences immobilières à Saint-Tropez, Cannes et Megève rappelle volontiers cette anecdote : pour qu'une de ses clientes puisse visiter une villa à Saint-Tropez dans les meilleures conditions, il n'a pas hésité le temps d'une soirée à aménager la villa selon les goûts de la cliente et à organiser un dîner pour elle et son époux. Finalement, la cliente n'a pas acheté la demeure. Peu importe. Elle n'oubliera pas l'effort et le travail d'Olivier Le Quellec. "*Avec eux, la pression permanente ne fonctionne pas, dit-il, ils sont ultra sollicités. Il faut donc travailler sur la durée et ne pas hésiter à perdre du temps.*" Mais la patience est payante : Olivier Le Quellec réalise des ventes comprises entre 7,5 et 9 millions d'euros (50 à 60 millions de francs).
[…] Ainsi, un client qui avait acheté une villa à Olivier Le Quellec il y a plus de dix ans l'appelle encore lorsqu'il rencontre des problèmes pour trouver un gardien ou un domestique. Le service après-vente, dix ans après ! […]

Juillet 2002 *TRAVEL + LEISURE*

Saint-Tropez : hot again

[…] Olivier Le Quellec, a real estate agent and president of the tourist board, compares St-Tropez to a theater, « *there are two kinds of people here – those at the podium and those in the chairs* » he says. In 1998, he sold the house of Elton John's manager for $ 7 million, the highest price ever paid for a residence at that time. Real estate values promptly doubled. « *when you have money people, you get fashion people and more hotels and restaurants* » Le Quellec says. « *And the quality goes up* » . So, too, does the level of backlash.

Juillet 2002 *ENTREPRENDRE*

Saint-Trop : label indémodable ?

[…] Le nouveau visage de Saint-Tropez est, en réalité, plus proche des grands patrons, des hommes politiques… que des stars du gotha.
L'agence immobilière Transacmer, présente depuis 1964 ne s'y est pas trompée. Olivier Le Quellec, 38 ans, le PDG depuis 1998 (il est aussi le président de l'Office de Tourisme de Saint-Tropez), confirme : "*La crise de 1991 a changé la donne économique : les prix s'étant effondrés à ce moment là, le marché immobilier s'est trouvé entre les mains des entrepreneurs. Nous avons vu venir, notamment, beaucoup*

de chefs d'entreprise d'une trentaine d'années, qui avaient fait fortune dans la nouvelle économie…Sur la presqu'île de Saint-Tropez, nous comptons à peu près 4000 propriétés, et toutes sont dans notre ligne de mire. La concurrence est très rude, nous sommes environ 45 agences. En trois ans, j'ai multiplié mon chiffre d'affaires par trois : en 2001, notre CA était de 1,8 million d'euros. Nous avons l'avantage d'être une maison de très bonne notoriété. D'autre part, j'ai un très gros carnet d'adresses, c'est très utile ! Dans mon métier, il faut être méthodique, discret, mais toujours à l'affût du bon moment pour proposer une vente. Le rapport de séduction doit toujours être subtile, jamais agressif. C'est tout un art, mais ça ne s'apprend pas dans les grandes écoles ! Si les businessmen ont remplacé les stars, ils ont droit aux mêmes attentions avant la transaction : de l'hôtel au survol en hélicoptère. Il m'est même arrivé d'organiser un dîner dans une maison vide, pour que la personne sente l'atmosphère…"
Parmi ces "clients-amis", Olivier Le Quellec compte les capitaines d'industrie François Pinault, Bernard Arnault, Vincent Bolloré ou encore le couturier Armani. Pour mieux adapter l'offre à la demande, l'agence Transacmer s'est mise au diapason des moyens technologiques les plus sophistiqués et les plus modernes : Internet, Intranet, bases de données, marketing, commerce électronique. "*J'ai vendu par e-mail, entre autre, en 1998, une propriété de quatre hectares pour plus de 7,5 million d'euros au producteur d'Elton John. Et des miracles comme ça, il y en a eu d'autres à Saint-Tropez !*" se réjouit Olivier le Quellec.

23-24 Juin 2002 — *LE MONDE ARGENT*
Rentabiliser une résidence secondaire

La France compte 2,9 millions de résidences secondaires, où leurs propriétaires ne passent que 44 nuits par an. Financièrement, ce n'est pas raisonnable.
[…]A la question : "Comment rentabiliser sa résidence secondaire ?", les professionnels, notaires ou agents immobiliers, répondent, unanimes : " En y séjournant le plus longtemps possible !".

Le prix des maisons de campagne augmente depuis 1997. La revente est la meilleure réponse au gouffre financier que représente l'entretien d'une maison où l'on ne passe que quelques semaines par an. On peut aussi louer, partiellement ou non.
[…]Qu'il s'agisse de villas en bord de mer, d'appartements en montagne ou de maisons de campagne, les prix sont en progression, d'autant plus forte que les produits sont dans le haut de la gamme, comme en témoigne Olivier Le Quellec, qui dirige, à Saint-Tropez, l'agence Transacmer spécialisée dans les belles propriétés : "*La presqu'île de Saint-Tropez est un endroit unique, très protégé par les règles d'urbanisme. Les propriétés avec piscine et vue sur la mer ont vu leurs prix s'envoler depuis 1997. Ainsi, j'ai vendu une villa une première fois en 1989 1,8 millions d'euros, une seconde fois, en 1998, 3 millions d'euros, et elle vaudrait aujourd'hui 3,8 millions d'euros*", estime-t-il.

9 Juin 2002 — *VAR MATIN*
Un marché en pleine ébullition

Les échanges de propositions immobilières n'ont jamais été aussi nombreux au village des stars et l'élite économique est toujours plus au rendez-vous pour l'acquisition de villas pouvant atteindre jusqu'à 20 millions d'euros.

Elles sont près d'une quarantaine d'agences à se partager le marché de l'immobilier sur la commune. Certes, si ce n'est pas tous les jours qu'un agent réussit à placer une villa dépassant les 3 millions d'euros, voire 3 à 4 fois plus, Saint-Tropez continue à figurer parmi les marchés

immobiliers les plus dynamiques de France. *« En 2002, le marché est dans une phase ultra-dynamique. Je ne fais pas allusion ici à l'augmentation des tarifs ; je parle en terme d'offres et de contre-offres. Il n'y a en effet jamais eu autant d'échanges de propositions »* se réjouit Olivier Le Quellec (Transacmer).
Son cadre, sa tranquillité environnante, complètent généralement les atouts qui font qu'une villa puisse atteindre les quelques millions d'euros précités. A ce prix, il va sans dire que la maison bénéficie d'une situation exceptionnelle (la vue mer étant le minimum…) et comprend généralement hélisurface, piscine et vaste jardin. « Le coup de foudre existe, mais les acheteurs sont habituellement sensibles en priorité à la situation, apprécient la discrétion et bien sur évaluent l'architecture générale de la maison. Le reste est relativement négligeable, dans la mesure où chaque propriétaire imprimera sa touche personnelle et fera exécuter des travaux selon son goût ». explique cet autre professionnel. Dans l'ensemble, la clientèle étrangère (essentiellement anglaise, belge ou hollandaise) entre pour une part égale ou légèrement supérieure, à celle des français. La proportion varie selon que l'intermédiaire pratique une politique commerciale plus ou moins tournée vers les pays extérieurs.
Les prix sont-ils discutés ? Parfois, mais c'est avant tout la confiance liant le client au professionnel qui fera la différence. Justement, si l'on parle argent, il faut savoir que certaines demeures ont été valorisées plus de quatre ou cinq fois depuis 1997. Dans le peloton de tête, Sainte-Anne, les Graniers, les Canoubiers, la Moutte, les Parcs ou le Capon, dont les propriétés peuvent être valorisées jusqu'à 20 millions d'euros. Par ailleurs, pour un appartement bien placé sur le port, il faut désormais compter au moins 7600 euros le m². Dans le même style pour une maison de village avec terrasse et vue mer, la note variera entre 6000 et 8000 euros le m² quartier de la Ponche. Idem pour la place des Lices. Des chiffres à prendre cependant avec des pincettes selon Olivier le Quellec. *« Schématiser est très pratique, mais il faut être très prudent lorsqu'on manipule les chiffres. Au sein d'un même lieu comme par exemple la Ponche, les prix peuvent varier du simple au triple à 50 mètres près »* insiste-t-il.
Reste que le marché du haut de gamme réserve parfois quelques surprises. Les offres des professionnels qui parviennent à réunir tous les critères pouvant répondre à une demande précise sont ainsi relativement limitées face à certaines exigences… Du coup, les membres de « l'élite économique », faute d'avoir trouvé la maison de leurs rêves, n'hésitent pas à acheter une propriété ne leur convenant pas, mais bénéficiant d'une situation idoine sur le golfe tropézien.
La parade ? Raser la demeure et faire construire celle qui répondra vraiment à leurs aspirations. Finalement, à Saint-Tropez, le bonheur c'est (aussi) simple comme un coup de pelleteuse.

Mai-Juin 2002 — *RESIDENCES IMMOBILIER COTE D'AZUR*
Propriétés d'exception à Saint-Tropez

Olivier Le Quellec de Transacmer se réjouit, pour sa part, de ne jamais manquer de propriétés dans un marché qui a bel et bien redémarré depuis 1997. *« Pour ne citer qu'un exemple, on se situe entre 30 et 40 % d'augmentation par rapport aux meilleurs prix atteints en 1991 sur le haut de gamme. Cet homme d'affaires méticuleux insiste sur la nécessité absolue pour un acheteur potentiel de privilégier les commentaires formulés par ceux dont c'est le métier. En effet, seul le professionnel garantit l'exactitude des servitudes et autres éléments liés à la constructibilité du site ».* olivier Le Quellec est avant tout un amoureux inconditionnel de ces lieux qu'il présente avec passion. Une végétation généreuse sublimée par la Grande Bleue, deux mots pour résumer la réalité tropézienne : luxe et authenticité. Intarissable également sur les différents courants qui ont marqué l'architecture à Saint-Tropez : le provençal élégant de Paul Bertrand et de Philippe Tallien, le style théâtral de

Roger Herrera ou de Rolland Morisse, la rigueur de François Vieillecroze et enfin la subtilité épurée de Jean-Michel Wilmotte et d'Axel Vervoordt.

6 avril 2002 — ***LE FIGARO***
Information Immobilière – Saint-Tropez au Top

Les prix de Saint-Tropez dans le très haut de gamme continuent de caracoler. *« Des clients américains ont noté qu'on atteint ici des hauteurs inconnues à Los Angeles, même si les acheteurs londoniens, eux, prennent les prix avec le sourire »*, reconnaît Olivier Le Quellec, qui les voit souvent arriver dans son agence Transacmer. Grâce à celle qu'il a aussi créée à La Garde-Freinet, il remarque que les transactions sont, dans l'ensemble, bien orientées dans cette partie bénie des dieux de la Côte d'Azur. *« On peut même espérer maintenant que les résultats à venir pourraient être encore meilleurs qu'aujourd'hui ».*

Avril 2002 — ***COTE***
Redorer le blason des agents immobiliers

« Nous avons une belle profession, mais il y a aussi beaucoup d'incompétents qui ternissent l'image de notre métier ». Olivier Le Quellec, propriétaire du réseau d'agences immobilières Transacmer ne mâche pas ses mots. Ce breton d'origine, tropézien convaincu, se dit obsédé par le détail et, à priori, cela lui réussit plutôt bien. En 1986, alors âgé de 21 ans, il entre au sein de la « vieille » Maison Transacmer, une agence immobilière spécialisée dans les transactions de luxe. Il prend 20% des parts et apprend peu à peu son métier. En 1998, Pierre Maeder, le fondateur, lui cède la totalité de l'agence. Le Quellec prend son envol et fait merveille. De 533 500 Euros, le chiffre d'affaires de l'agence a été multiplié par cinq en 2001 soit 2,28 millions d'Euros. Et Olivier Le Quellec prévoit une nouvelle progression pour 2002 (entre 3 et 3,8 millions d'Euros). Entre temps, le jeune gérant a multiplié les sites, La Garde-Freinet, Cannes et Megève : *« Je veux que Transacmer soit présent sur les plus beaux sites de France »*, assure-t-il. Ses agences emploient pour l'instant 20 personnes, il prévoit d'ici à cinq ans de doubler ses effectifs et d'atteindre un chiffre d'affaires compris entre 6 et 7,6 millions d'Euros.

Mars 2002 — ***THE RIVIERA TIMES***
Far more than glamour and glitz

Sea, sun and stars – a perfect description of the tiny peninsula of Saint-Tropez, infamous for its summer months of flash and cash.
In the high season, a staggering 60 000 to 70 000 people wanting to see, and to be seen, visit Saint-Tropez daily. But life in this little coastal town is not just about showing off in a café on a hot summer day.
Mr Lequellec, President of the tourist office, wants to prove to the sceptics that his beloved city has a lot more to offer for visitors and residents alike.
Born in Boulogne sur Mer in 1963, Olivier le Quellec has lived in Saint-Tropez since he was three months old, after his father, back from a fishing trip in Corsica, anchored in the bay and fell in love with the region.

Elected in 1996 as the President of the tourist office, Mr le Quellec's goal is to give back to a community that has given him so much, and to "establish a good understanding between the different associations and organisations of the city".
Saint-Tropez, together with its two neighbouring communes of Ramatuelle and Gassin, is an area of dramatic contrasts. And this is, according to Mr Le Quellec, why so many people are attracted to this small french town.
Contradictions and contrasts are what Saint-Tropez life is based on he explains. "The contrasts between the young and the old, the rich and the not-so-rich, the stars and the local fishermen".
As the owner and manager of Transacmer, the main real estate agency in Saint-Tropez, Mr le Quellec knows only too well that this passion for the city can sometimes provoke unreasonable reactions. *"The market in Saint-Tropez is very exclusive, and people do not hesitate to spend millions on properties they know they won't find anywhere else",* he says.
But he insists that the traditions of Saint-Tropez are as important for its life and reputation, as the trendy designer shops of the area or the never-ending summer parties. Perhaps even more so.
For example the Sepoun, the keeper of traditions elected for life, is a key figure of the tropezian landscape and the natives of Saint-Tropez are the ingredient adding a zest of authenticity to the town.
As an example, he talks about the personalities who enjoy living among the simplest people. "For instance, the stars love playing pétanque with the local fishermen, or going to buy a baguette at the local bakery", Mr le Quellec says. Where else is this possible in quite the same way ?
So where is Saint-Tropez headed ? "The real estate market has gone through the roof since 1998", he says. Despite the growth of this little peninsula, Mr le Quellec insists that Saint-Tropez and its environs are preserved in terms of environment, and it is this attention to detail that is partly responsible for its success.
The combination of its prestige, setting and the quality of its services have turned Saint-Tropez into an unmatched destination, but as Mr le Quellec puts it, the city is "like a fragile and sought-after object to be handled with care".

Février 2002 ***RIVIERA-CôTE D'AZUR ZEITUNG***
Grüss Gott, Saint-Tropez

Im Februar reisen die wichtigsten Repräsentanten des weltbekannten Ortes nach Bayern. Unzählige Besucher aus der ganzen welt strömen vor allem in der Hauptsaison alljährlich nach Saint-Tropez, werden wie magisch angezogen vom flair des ehemaligen kleinen fischerdörfchens im departement Var. Nun haben die hauptakteure der stadt beschlossen, „den spiess einmal unzudrehen" : renommierte chefköche und entscheidungsträger, allen voran bürgermeister und parlaments-abgeordneter Jean-Michel Couve sowie tourismus-Präsident Olivier le Quellec, bringen am 27. februar mediterrane lebensart nach München. Die initiative steht unter der schirmherrschaft des französischen botschafters, Claude Martin.

Jetzt besuchen wir euch einmal ! So etwa sieht der dynamische Präsident des tourismusamtes von Saint-Tropez, Olivier le Quellec, die reise der wichtigsten akteure seiner stadt nach Bayern. Im Münchner Kempiski Hotel Vier Jahreszeiten sind etwa 350 ehrengäste geladen, die mit provenzalischen spezialitäten der renommiertesten chefköche der halbinsel von Saint-Tropez „verführt" werden sollen. In der vergangenen jahren hatten ähnliche initiativen unter anderem in Zürich und Paris grosse erfolge verbucht. „Wir brauchen nicht wirklich neue kunden", erklärt der

präsident gegenüber der RCZ. „Wir verstehen diese aktion vielmehr als freundschaftliche geste für langjährige besucher, die inzwischen zu freunden geworden sind.
Le Quellec, 38, sohn bretonischer eltern, kam mit drei monaten nach Saint-Tropez und empfindet sich als *enfant de pays*, identifiziert sich hundertprozentig mit seiner stadt.
Als erfolgreicher immobilienmakler gehört er heute zu den „motoren" des ehemaligen fischerdörfchens, dem Brigitte Bardot in den fünfziger jahren zu weltruhm verhalf. Eine kleine anekdote am rande : vor gut zwei jahren verkaufte er, per e.mail, ein vier hektar grosses anwesen im wert von 7,62 millionen Euro an niemanden geringeren als Elton John.
Durch seinen beruf hat er den besuchermarkt genau analysiert : „50 prozent kommen aus dem ausland, dabei stehen die deutschen an zweiter stelle. Viele denken, die deutschen hätten keinen lebensstil, aber das ist total falsch ! Zu uns kommen tolle leute, mit hohem niveau und überdurchschnittlichem insider-wissen". Le Quellec fährt fort : „Zahlreiche unserer deutschen gäste kennen die côte schon seit langem und sehr gut. Deswegen bevorzugen viele von ihnen die nebensaison, weil sie wissen, wie schön es in den wintermonaten bei uns ist". Und was ist mit dem massentourismus ? „Den können wir nicht verhindern", sagt der präsident. „Wir können ihn nur in gewisse bahnen lenken. Das ist zum beispiel über ein möglichst exklusives angebot von restaurants, boutiquen und hotels möglich.
Stichwort lebensqualität : wie steht es damit in Saint-Tropez ? „Auf der ganzen halbinsel kämpfen die bürgermeister der verschiedenen orte permanent dafür, dieses von der natur so privilegierte gebiet weitgehendst vor lärm, städtebaulichen fehlern und verkehrsproblemen zu schützen. Die lange und unbequeme autobahn-zufahrt etwa ist ein segen für Saint-Trop ! Am liebsten hätte ich nur kleine strassen mit möglichst grossen löchern", lacht le Quellec. „Wer mit seinem traumauto durch unseren ort fährt, will schliesslich nicht rasen, sondern gesehen werdern". Weitere garanten für bessere lebensqualitätsind laut seinen worten auch die engagierten umweltschützer, die in verschiedenen vereinigungen organisiert sind, allen voran Lucien Corel.
Die sicherheit an der côte d'Azur gerät immer wieder in die schlagzeilen. Wie steht es damit in Saint-Tropez ? „Um ehrlich zu sein : Bis vor einigen jahren liess ich noch den schlüssel im auto stecken. Das tue ich heute nicht mehr. Aber eigentlich ist es bei uns relativ ruhig. Wir setzen auf alle massnahmen, die kriminelle irgendwie abschrecken können, nach dem motto : nicht bei uns !
Dazu gehört auch die Kameraüberwachung. Der einzige weg meiner ansicht nach : null toleranz".

9/10 février 2002 *LE FIGARO*
Information : MEGEVE : L'ASCENSION DES PRIX

Megève est toujours la perle des stations de sports d'hiver de Haute-Savoie, un joyau qui n'a rien perdu de son éclat. Au contraire, la station s'affirme chaque jour comme singulière dans son dynamisme pour les biens les plus élevés en prix. **Olivier Le Quellec, du réseau d'agences Transacmer, également présent à la Garde-Freinet, à Saint-Tropez et à Cannes**, a enregistré 220 nouveaux acheteurs qui ont découvert Megève l'an dernier, score à rapprocher des 325 nouveaux acheteurs venus à Saint-Tropez. Ces volumes confirment la très bonne tenue de l'immobilier de très haut de gamme sur le marché français. Megève n'a même pas besoin de se réjouir du retour des acheteurs américains dans l'Hexagone. *« Ils ne font pas partie des acheteurs majoritaires dans la station*, explique Olivier Le Quellec. *Sur les nouveaux acheteurs de l'an dernier, 135 sont français, 49 Suisses, 11 anglais., 9 italiens, 5 monégasques. Megève n'a pas connu de baisse de prix. Le marché des biens de très haute qualité est aussi bien coté qu'à Saint-Tropez. Car, on l'oublie, mais Megève est agréable à tous les âges de la vie et en toutes saisons. Il y a ici une vie et une animation véritables de village de montagne, et c'est à ce havre d'authenticité que viennent se ressourcer les amateurs de nature »*. Mais,

quel que soit le stress d'une marché étroit, l'acheteur n'achètera pas sans coup de cœur. Et ce sont ces coups de cœurs successifs qui génèrent des prix marqués parfois par l'emballement. *« On arrive systématiquement à des hauteurs de prix de 20 à 30 millions de francs, alors que les très beaux et grands chalets démarrent à 30 millions de francs, pour dépasser largement ce niveau »*, précise **Olivier Le Quellec**. […]

6 septembre 2001 *L'EXPRESS*
Côte d'azur, coup de chaud

Cannes pénurie. […] Toujours en tête du palmarès, les quartiers chics de la Croisette et de la Californie restent les plus cotés. Très demandés par la clientèle étrangère, les prix y ont flambé cette année. Près du port Canto, un superbe 3 pièces de 80 m² au 4e étage d'un immeuble de prestige est mis en vente 8,8 millions de francs, soit 110 000 F le mètre carré ! Si ce prix reste exceptionnel, trouver sur la Croisette un appartement à moins de 30 000 F le mètre carré relève de l'utopie. Dans le quartier de la Californie, un beau 5 pièces de 140 m² au dernier étage d'un immeuble de grand standing s'est vendu 8 millions de francs. Quelques rues plus loin, un 3 pièces de 107 m² avec balcon a changé de propriétaire pour 3,8 millions de francs. La vue, l'orientation et l'étage sont autant d'éléments qui peuvent expliquer une telle différence de prix. A l'est de la Californie, le sublime domaine de Super-Cannes donne dans la démesure. Ses immenses villas rivalisent de luxe et de beauté… et de prix faramineux. *« C'est marché à part, celui du rêve, de l'exceptionnel. Pour qui a les moyens, c'est un vrai paradis »*, explique Margareth Van Steenlandt, chez Transacmer. Si les villas d'environ 150 m² sur 1 000 m² de terrain se négocient aux alentours de 5 millions de francs, les plus beaux produits peuvent atteindre plus de 40 millions de francs. […]

9 août 2001 *VAR MATIN*
Saint-Tropez : le prix du luxe

Dans le golfe, on ne compte pas : de 6 à 60 MF la villa, de 50.000 à 800.000 F la location mensuelle. A ces prix-là, les businessmen ont remplacé les stars, ils ont droit à toutes les attentions avant la transaction, de l'hôtel au survol en hélicoptère…

[…] Plus qu'un beau jardin et une belle vue. Dans d'autres agences on souligne que les futurs acheteurs ou locataires recherchent une villa avec six ou sept chambres, surplombant le golfe. *« La tendance va à la maison provençale, avec terrasse en terre cuite. La clientèle veut se sentir dépaysée et habiter dans une maison pittoresque ».*

Pour Olivier Le Quellec, cette définition est simpliste. A chaque acquéreur correspond une maison. Le P-D-G de Transacmer, agence immobilière du gotha du golfe, œuvre depuis plusieurs années à satisfaire les acheteurs potentiels. Sa philosophie : prendre son temps.

Une nouvelle façon d'acheter. *« les nouveaux clients louent ou viennent à l'hôtel avant d'acheter. Et pour une transaction, on peut mettre de six mois à deux ans »*. Tour en hélicoptère, balade en bateau, il faut faire découvrir la vie tropézienne avant tout.

« Il nous est même arriver d'organiser un dîner dans une maison vide pour que la personne sente l'atmosphère de l'endroit » explique Olivier Le Quellec.

Rien n'est trop beau pour des clients qui mettront au moins 6 millions de francs et d'autres qui dépasseront allègrement les 60 millions.

Dans le golfe, on ne compte pas : *« il y a ici un aspect passionnel et émotionnel incomparable. Une sorte de plus-value affective »*. Et pour être sûr de faire bon choix, la location est le premier pas.

Entre 50 000 et 100 000 francs le mois pour le bas de la fourchette et 400 000 à 800 000 francs pour les plus fortunés, les locataires recherchent le confort d'un complexe hôtelier moderne. Sauna, tennis, personnel de maison… la demeure devient un véritable hôtel particulier.
Technologies de pointe. Les vacances doivent être idylliques pour des clients qui font le tour de toutes les destinations de rêve du monde.
Parmi ceux-ci : les capitaines d'industrie, François Pinault, Vincent Bolloré, ou encore Bernard Arnault.
Les « stars » ont laissé place aux hommes d'affaires qui depuis dix ans s'imposent comme les résidents en or de la presqu'île.
Pour ces derniers, les agents immobiliers utilisent les technologies de pointe. Internet fait désormais partie des outils les plus précieux.
C'est ainsi qu'en 1999 Olivier Le Quellec a vendu par e-mail une propriété de quatre hectares pour 50 millions de francs au producteur d'Elton John.

Juillet/août 2001 *Challenges*
Saint-Tropez la BCBG vs Saint-Tropez la frime

[…] Deux mondes cohabitent à Saint-Tropez. Deux populations qui s'ignorent. D'un côté, les retranchés, pour qui joies estivales riment avec bonheur familial. Des résidants en or massif – capitaine d'industrie comme Bernard Arnault, François Pinault ou Vincent Bolloré, têtes couronnées ou rares stars -, qui vivent à l'abri de leur propriété forteresse. Certains ont même élu domicile aux « Parcs », ce ghetto chic hermétiquement clos et archiprotégé. Loin des fastes du village, ils lui ont donné cette facture haut de gamme qui lui manquait. Et ils ont dopé son train de vie. Dès qu'elles sont en vente, les propriétés s'arrachent. La villa Von Opel, dans la baie de Canoubiers, à l'architecture surannée, dotée d'un port privé, s'est envolé l'année dernière pour 30 millions de francs. L'acheteur, un richissime Belge, a pour voisin Mohammed al-Fayed.

Dents longues et méthodes modernes, Olivier Le Quellec est le PDG de Transacmer, l'agence immobilière qui réalise les ventes les plus spectaculaires. En 1998, un banquier allemand avait acheté par e-mail une propriété de 4 hectares. Venu visiter son futur palais – à 50 millions de francs -, il se contenta de constater, dès le pas de la porte : *« C'est exactement ce que je souhaitais. »* Une chance… L'an dernier, sur les seize maisons vendues par Transacmer, la moins chère valait 3 millions de francs, la plus chère 57. *« Mes clients sont prêts à payer. Ce qu'ils veulent, c'est côtoyer l'élite*, se réjouit Le Quellec. *La conjoncture n'a jamais été aussi faste.*

Un constat qui fait le bonheur des entrepreneurs, installateurs de piscines et autres artisans. « Les nouveaux propriétaires apportent le même soin, sinon plus, à leur résidence de Saint-Tropez qu'à leur maison parisienne », remarque Le Quellec. Partout, c'est le triomphe du bon goût orchestré par des décorateurs en vogue. *« Je n'avais jamais vu autant de tableaux, des Warhol, des Basquiat, autant de statues de Giacometti que dans cette villa*, raconte un témoin. *J'ai même découvert quatre dessins de Picasso dans les toilettes. »*
Dans sa propriété proche de la chapelle Sainte-Anne, François Pinault a disposé des œuvres de Niki de Saint Phalle. Tout autour s'étale le jardin, dessiné par Louis Benech, à qui l'on doit le renouveau des Tuileries à Paris. […]

Juin 2001 *INVESTIR*
Immobilier : flambée des prix dur le littoral méditerranéen

[…] **Saint-Tropez : toujours adulé**

Enfin, Saint-Tropez, chouchou des amateurs de vie nocturne, bat des records, cette année encore. *« En 1990, quand on vendait une maison 20 millions de francs, c'était un miracle*, raconte Olivier Le Quellec, de l'agence Transacmer. *Aujourd'hui, on dépasse 50 millions de francs pour certains biens. Depuis 1998, la hausse annuelle a représenté environ 20%. Pour une propriété avec vue sur la mer, il faut compter entre 8 et 10 millions de francs à Saint-Tropez et entre 5,5 et 6,5 millions de francs à Ramatuelle. Sans vue sur la mer, une maison s'achète entre 4,5 et 5,5 millions de francs à Saint-Tropez et entre 3,5 et 4,5 millions de francs à Ramatuelle. »*

Les appartements sont beaucoup moins chers. Dans la zone la plus recherchée, c'est-à-dire dans le vieux village de Saint-Tropez, de petits appartements à l'intérieur de maisons de pêcheurs s'acquièrent entre 35.000 F et 50.000 F/m² quand ils sont en très bon état, et entre 12.000 F et 17.000 F/m² quand tout est à refaire.

Saint-Tropez ne compte qu'un seul programme neuf : le Golf international de Gassin, qui comprend deux cents villas proposées entre 4 millions et 17 millions de francs. Tout près, Sainte-Maxime affiche deux programmes neufs : des appartements et des maisons à 23.000 F/m² en moyenne. […]

9/10 juin 2001 *LE FIGARO*

Cannes : toujours le glamour

[…] Pour sa part Olivier Le Quellec, également sur le marché du très haut de gamme de Cannes par son agence Transacmer, s'enthousiasme même sur le potentiel de Cannes. *« Je le perçois, à terme, plus important encore que celui de Saint-Tropez, déjà très remarquable, mais peut-être arrivé au top pour ce qui est des prix. Dans la tête des acheteurs, Cannes est comme Saint-Tropez, comme Megève, et quelques très rares autres endroits de rêve dans le monde : un marché de destination. Je ressens qu'il y a toujours une forte demande pour les biens de très grande qualité, niveau auquel des propriétaires ont su hisser leur bien, non seulement quant aux prestations, mais aussi pour ce qui est de la finition. »*. Le très haut de gamme à Cannes, soit les biens autour de 20 millions de francs et supérieurs à ce prix, représentent une quarantaine de propriétés environ. *« Si Cannes,* reprend Olivier Le Quellec, *révèle demain dans l'évolution future des prix, les possibilités de hausse qu'on peut pressentir aujourd'hui, ce sera en raison de son caractère de ville la plus « glamour » de toute la Côte d'Azur, dotée de nombreuses et belles propriétés « pieds dans l'eau ». Cette ville me donne l'impression d'être un diamant encore dans sa gangue. Quand on mesure les très vastes espaces habitables qui sont aménagés dans les demeures de luxe, quand on se promène sur la corniche du Paradis, on comprend la réserve de croissance que représente l'offre potentielle dans l'immobilier de luxe. La demande croissante émane d'acheteurs désireux d'associer leur réussite économique personnelle et leur vie familiale. »*

Ce retour vers la maison de famille existe d'ailleurs dans tous les créneaux du marché immobilier. Il est possible aussi, à Cannes, pour toutes les belles maisons accessibles dans des quartiers vivants, que la clientèle des biens entre 8 et 15 millions de francs puisse être désignée comme le milieu du haut de gamme. Cette « tribu » d'acheteurs est, elle aussi, plutôt insensible aux aléas de la conjoncture économique et elle n'achète pas ses biens immobiliers en recourant au crédit. D'ailleurs, les maisons anciennes et récentes d'un prix supérieur à 10 millions de francs ont augmenté de l'ordre de 10% en 2000… Immédiatement en dessous, on trouve, à Cannes et dans sa périphérie, les acheteurs potentiels de résidences principales constitués en familles souvent délocalisées pour des raisons professionnelles, le chef de famille pouvant accepter de payer un bien immobilier un peu plus cher qu'ailleurs, en considération de la vue et de la célébrité du lieu. […].

26/27 mai 2001 *LE FIGARO*

Saint-Tropez : très dynamique

[…] L'une des plus belles ventes récentes a atteint 60 millions de francs à Saint-Tropez, selon Olivier Le Quellec, responsable du réseau d'agences Transacmer dans la presqu'île, mais aussi à la Garde Freinet, à Cannes et à Megève. […]

Dans la plus haute tranche des transactions, entre 40 et 60 millions de francs, il ne se signe que 12 ou 15 affaires par an dans la presqu'île, qui pourrait avoir connu l'an dernier entre 80 et 100 transactions au total. Le stock potentiel se trouve souvent dans l'escarcelle d'Olivier Le Quellec, qui pense que les plus belles propriétés pourraient monter encore. […] *« Alors qu'on pouvait se poser la question, depuis le début de cette année, de l'impact du ralentissement de l'économie américaine et de la grisaille de la Bourse, je ne constate aucune accalmie sur les prix des biens les plus remarquables »*, reconnaît aussi Olivier Le Quellec, qui suit, à l'unité près depuis vingt ans, l'évolution de ce créneau doré sur tranche. Chaque bien a son histoire, trop atypique pour que ce micromarché pointu, succession d'individualismes, soit sensible aux crises dans son ensemble. *« Chaque vente est une décision personnelle, chaque achat un désir de s'inscrire dans un grand mythe qui garde une signification culturelle intacte »*, résume-t-il.

Mai/juin 2001 ***SAVEURS***

Saint-Tropez « La vie, ici, est bâtie sur une idée simple : il y a ceux qui veulent être dans le film et ceux qui préfèrent le regarder ».

Le golfe de Saint-Tropez, ce n'est pas seulement ces venelles tortueuses, ses boutiques mode, le *show-off* des terrasses, « Gorille » ou « Sénéquier », face aux bâteaux. Il y a l'anse face au vent, la beauté du panorama que l'on découvre, avec le golfe, le village, le clocher orange et blanc de l'église depuis la chapelle Sainte-Anne. Et encore la colline de Ramatuelle, les ceps noueux, les vignes qui produisent de si jolis rosés –on dit ici « pétale de rose » - comme celui de Régine Sumeire au domaine de Barbeyrolles. Demeure aussi le port théâtral, son quai, bien sûr, dédié au bailli de Suffren, son protecteur, l'intéressant musée de l'Annonciade, que visite tout ami des arts, où se rencontrent Paul Signac, le découvreur, mais également Braque, Derain, Matisse, Van Dongen, Bonnard ou Camoin.

« Chacun peut trouver ce qu'il veut et nul ne peut se plaindre de manquer de choix », note le malicieux Olivier Le Quellec, jeune agent immobilier. Ce vrai Tropézien qui aime sa ville, la défend au point de présider avec dynamisme l'office de tourisme local, affirme : « L'offre ici est la plus variée : si vous voulez faire la fête, pas de problème ; mais si vous voulez rester caché : pas d'embarras non plus. Saint-Tropez est bâti sur une idée simple : il y a ceux qui veulent être dans le film et ceux qui préfèrent le regarder. Ceux qui veulent figurer sur le podium et ceux qui choisissent les strapontins. »

Frelaté, Saint-Tropez ? Moins qu'on ne le croit. Les consommations sont bien sûr plus onéreuses qu'à Cannes sur la Croisette ou à Nice sur la promenade des Anglais. « Je retrouve dans le Saint-Tropez d'aujourd'hui, la cité douce à vivre que j'ai connue dans mon enfance, glisse encore Le Quellec. On est ici tolérant et ouvert. » […]

7 au 24/04/01 — ***LE BAVAR – Pays des Maures, Golfe de Saint-Tropez***
C'est reparti pour le Golf International
La 2ème pierre sera la bonne !

C'est sous le soleil et avec un plaisir évident que les intervenants et toutes les personnes intéressées se sont retrouvés sur le site du golf international pour célébrer la reprise du chantier. […]

L'agence immobilière Transacmer, chargée de la commercialisation compte déjà, pour les maisons individuelles, plus d'une vingtaine de réservations. […].

21/03/01 — ***NICE MATIN***
D'importants programmes sur la Côte d'Azur

Après la folie des années 80 et les déconvenues qui ont suivi, on pensait qu'il ne se construirait plus de golf sur la Côte d'azur et en Provence. Un retournement est en train de se produire, plusieurs projets anciens émargent à nouveau. Dans la presqu'île de Saint-Tropez, notamment, où il aura fallu plus de quinze ans pour débloquer une situation compromise par de nombreux recours, essentiellement basés sur le respect de la loi littoral. Aujourd'hui, un pool d'investisseurs hollandais conduit par Jan-Siep Riedstra a engagé la construction à Gassin d'un dix-huit trous (livrable en 2002) complété par un neuf trous, un club-house et près de 200 maisons dont la vente devrait rapporter entre 1 et 1,5 milliard de francs, selon Olivier Le Quellec, président de Transacmer, chargé de la commercialisation : *« Pour 60 maisons individuelles de 200 à 350 m² vendues entre 6,8 et 15 millions de francs, nous avons déjà engrangé 37 réservations. La conjoncture immobilière est très porteuse, c'est pourquoi les projets de golfs redémarrent car pour être rentable, l'investissement dans un golf doit s'accompagner d'immobilier. »* […]

15 au 21/03/01 — ***LE NOUVEL OBSERVATEUR***
L'art de chercher un logement sur la Toile

Février 1997. Hugo B., riche avocat d'Amsterdam, consulte le site de l'agence immobilière Transacmer, basée à Saint-Tropez. Il s'arrête sur les photos d'une propriété sublime et saute dans le premier avion pour la côte. Dix-huit heures plus tard, il signe une promesse de vente pour 10,8 millions… Un beau début pour l'immobilier virtuel français : cette agence d'avant-garde a prouvé que la Toile était bien adaptée à ses besoins et à ceux des clients. […]

10 et 11/02/01 — ***LE FIGARO***
Megève en grande forme

[…] Olivier Le Quellec, déjà responsable de trois agences Transacmer à Megève, à Cannes et à Saint-Tropez, vient d'en ouvrir une quatrième à La Garde Freinet. Il suit, dans ces lieux différents, mais tous choisis comme le meilleur cadre d'une résidence secondaire de rêve, la même clientèle fortunée qui se retrouve entre passionnés pour échanger une culture, une maison, un projet d'entreprise, ou un coup de cœur. « Notre métier ne se borne plus, explique-t-il, à expliquer à nos clients qu'ils ont fait le bon choix en venant ici. Ils le savaient avant de nous connaître. Ils savent aussi juger du prix d'un bien, de la folie qu'ils ont décidé de se permettre. L'acquisition d'une résidence secondaire de haut luxe est bien souvent un acte de déraison, mais on ne peut pas dire qu'il y ait à Megève plus qu'à Saint-Tropez ou à Cannes, une pénurie qui bloque le marché. En fait, il y a toujours des propriétaires qui ont envie ou besoin de vendre : potentiellement, mais pas de n'importe quelle manière ni à n'importe quelles conditions, 40 chalets sont à vendre à Megève, 150 maisons à Saint-Tropez (où l'une, dernièrement apparue, vaut actuellement 61 millions de francs) et 150 appartements et 70 maisons à Cannes. Beaucoup seront surpris si on confirme qu'à ces niveaux, ce n'est pas une affaire d'argent. Dans ces transactions, il ne convient pas de traiter l'affaire sous l'angle du coup à réussir une fois. Il faut, au contraire, être présent à long terme au sein de ces petits groupes, à l'écoute de cette clientèle, en respectant ses codes, en attendant qu'elle ait envie de nous parler de son problème. Nous construisons avec elle une relation qui structure notre métier. Ces clients achètent un bien historique ou prestigieux pour s'approprier son histoire, en faire partie. Ils sont presque toujours avisés, ils ne surpaient pas. Nous n'avons rien à leur apprendre, mais simplement à leur donner la possibilité de visiter des biens qui ne sont pas forcément en vente aujourd'hui, mais le seront demain, ou un jour… Il y a des acheteurs qui visitent pendant des années de suite, attendant le frisson, et se décident sans demander le prix du chalet de leur rêve ». Le marché est extrêmement porteur. […].

Hiver 2001

NATIONAL 7
Ca marche pour eux

Olivier Le Quellec – Le petit prince pour décrocher la lune !

A 37 ans, Olivier Le Quellec – d'origine bretonne mais tropézien depuis l'âge de 3 mois – est certainement la plus grande réussite tropézienne de cette fin de siècle. PDG de « Transacmer », « la plus juteuse » agence immobilière du golfe de Saint-Tropez (également présente à Cannes, Megève et La garde Freinet), Olivier pèse aujourd'hui près de 10 MF de CA (entre 20 et 30 MF en 2001). La méthode et l'homme explique ce succès. « Saisir au vol les signaux permanents », tel est son credo qui bouscule sans cesse les comportements traditionnels. Lorsqu'à 24 ans, en 1986, Régine lui propose de prendre la direction de son cabaret parisien de la rue de Ponthieu, Olivier s'ouvre les portes d'un fantastique relationnel. Deux ans de vie nocturne dont une saison au « Papagayo » de Saint-Tropez – également géré par Régine - et il jette l'éponge pour entrer comme salarié à l'agence « Transacmer », dirigée par Pierre Maeder, ami de Romy Scheinder, Brigitte Bardot… En un an, Olivier prouve qu'il a non seulement de « belles dents longues » mais de superbes idées et un esprit vif, si bien que Pierre Maeder lui propose d'acheter 20 % du capital pour 1 MF ! A l'époque, une somme assez considérable mais Olivier achète déjà son passeport pour l'image ! Pas de chance pour son crédit personnel, la crise débute un an après, en 91 ! Quatre ans de galère, sans transaction, qui forgeront encore plus de caractère battant d'Olivier. En 95, le ciel économique s'éclaircit et Olivier anticipe déjà son beau retour sur investissement. En moins de 2 ans, il va d'ailleurs reprendre les 100 % de la société (à la fin 97) et réaliser une seule vente à 60 MF… 15 jours après le rachat !

Une mine d'or jusqu'en 2005

Mais attention, le succès ne tombe pas du ciel et son « vol au dessus d'un nid de coucou » passe par une conscience professionnelle et une analyse psychologique hors du commun. Il anticipe, invente, ose, en profitant de ses relations pour arriver le premier. Alors, si aujourd'hui il est un peu le roi de l'immobilier de Saint-Tropez en vendant des maisons à partir de 3 à 4 MF jusqu'à plus de 50 MF – à l'agence de Cannes, il espère faire des transactions à 80/90 MF – il estime que l'immobilier à prix d'or durera jusqu'en 2005/2007 sur les sites de loisirs privilégiés, comme Saint-Tropez ou Cannes. En attendant, il vient de prendre la commercialisation du projet immobilier du golfe de Gassin (2 golfs) avec 185 villas ou propriétés, qui sera achevé début 2003. « Un milliard de marché potentiel dont 50 MF d'honoraires » précise-t-il. De quoi faire rêver tout agent immobilier. Lui ne rêve pas, il avance avec de nouvelles méthodes de travail : l'informatique, l'e-mail, les bases de données, les moteurs de recherche… Il s'entoure de collaborateurs issus de tous les métiers sauf de l'immobilier. « Il faut d'abord une sensibilité ». En parallèle, il est aussi Président de l'Office de Tourisme et reconnaît que le monde est en pleine effervescence. « Personne ne sait où cela va nous mener ». Alors, il fait un pari, celui de l'éclectisme, du mélange des genres. Pour susciter la tentation de vivre et s'offrir des visions lointaines. « Il faut décrocher la lune ».

Décembre 2000 — ***CAPITAL***
Dossier spécial riches

[…] Car le « super riche » a plusieurs demeures. A Saint-Tropez, c'est Olivier Le Quellec qui se charge de leur trouver un pied-à-terre. A 36 ans, le patron de Transacmer est à la tête de la première agence immobilière de la presqu'île. A son catalogue, les plus belles villas de la Côte, à 10, 20 voire 50 millions, comme cette propriété de 4 hectares achetée il y a un an par le producteur d'Elton John. « Le marché a explosé en 1997 et n'est pas retombé », explique ce fils de pêcheur breton. Dernier coup en date, Olivier Le Quellec a signé avec l'agence britannique John Taylor pour commercialiser à Saint-Tropez 60 maisons (entre 6 et 17 millions de francs l'unité) autour d'un golf en projet sur Gassin. Résultat : ses honoraires, de 15 millions de francs cette année, devraient bientôt tripler. […].

« Olivier Le Quellec : Agent Immobilier : c'est le Petit Prince de Saint-Trop'. Le patron de Transacmer y dirige en effet la première agence immobilière, spécialisée dans la villa de luxe. Il s'est aussi développé à Megève et Cannes. Total 15 millions d'honoraires par an. »

19/10/00 — ***VAR MATIN L'ECO***
Olivier Le Quellec, un « pro » de l'immobilier high-tech

De la connaissance des goûts du client et à la maîtrise de la communication one line, ce jeune Pdg, prince de l'immobilier tropézien met tous les atouts de son côté.

De la petite agence Transacmer où il a débuté en 1989, à la holding qu'il préside aujourd'hui, Olivier Le Quellec a fait du chemin. De simple employé, il est devenu Pdg à 34 ans, et sans conteste, l'homme incontournable de l'immobilier tropézien.
Sa société, « Transacmer » holding à participation, est forte de trois agences, Saint-Tropez, Megève (acquise en 1999) et Cannes, depuis le printemps 2000. Prochain objectif la capitale. Le challenge est là. Augmenter en permanence la valeur de Transacmer, créée en 1964 par Pierre Maeder et reprise il y a deux ans. 90 % des rentrées sont réinjectés dans le développement de

l'entreprise et le jeune Pdg n'hésite pas à « mouiller sa chemise ». Il parcourt en effet plus de 90 000 kilomètres par an pour visiter ses trois agences.
Olivier Le Quellec a réussi en misant sur les technologies du futur et un management « à l'américaine ». *« L'informatisation de la banque de données de l'agence a été une priorité à mon arrivée auprès de Pierre Maeder*, insiste-t-il. *Je l'ai convaincu, en achetant moi-même un ordinateur. Un outil incontournable pour qui veut gagner du temps et mieux connaître rapidement ses clients afin de leur proposer des produits susceptibles de leur plaire. »*

Renseignement et rapidité.

Par ce fonds de connaissance long à constituer, les agences de Cannes et Megève n'ont pas été des créations. *« Elles avaient déjà pignon sur rue et un long parcours. C'est un patrimoine de connaissance inestimable »*. Homme du futur, Olivier Le Quellec n'a pas raté de coche d'Internet qui lui permet de présenter l'éventail des maisons en vente à ses clients, sans qu'ils quittent leur canapé parisien.
Cinq villas ont déjà été vendues de cette façon, dont une de 50 MF à Ramatuelle. *« J'ai aussi investi dans la photo numérique. Un client veut avoir une maison ? Dans la demi-heure qui suit, la photo est sur le Web, directement chez lui. »*
Le pdg envisage encore l'avenir avec l'amélioration des transmissions on line pour diffuser des images vidéo de bien meilleure qualité. De quoi faire visiter les villas à des milliers de kilomètres de distance.
Relationnel impeccable, communication de haut niveau (pub, attaché de presse, etc.), partage des informations avec ses collaborateurs et management motivationnel, *(« tant mieux s'ils deviennent meilleurs que moi et s'installent à leur compte, je pourrais les y aider et en faire des partenaires »)*… Olivier Le Quellec, qui est aussi président de l'office du tourisme de Saint-Tropez, est en quelque sorte un « ovni » dans une branche professionnelle plutôt adepte du secret.

Communication permanente

« Ma façon de faire ne plaît pas à tous mes concurrents qui trouvent que je parle trop. Mais ça marche. Et j'ai prouvé qu'un provincial sans diplôme, comme je l'étais, peut réussir. Il suffit de s'en donner les moyens et d'avoir de l'idée. J'espère en cela donner du courage aux jeunes. »
Le résultat net de Transacmer devrait atteindre à la fin de l'exercice en cours 2,5 millions de francs. 2001 pourrait générer entre 10 et 15 millions d'honoraires avec un retour de 35% de résultat net après impôt.
Le contrat d'un milliard de francs passé récemment avec les promoteurs du golf de Gassin, en partenariat avec l'agence John Taylor, propriété du Monégasque Michel Pastor, consiste en la vente de soixante maisons individuelles et 110 « maisons de golfeurs ». Il est prometteur : *« Je peux espérer jusqu'à 60 millions de francs d'honoraires. L'équivalent de cinq années de chiffre d'affaires. De quoi acheter une agence à Paris, si tout se passe bien »*. Car Olivier Le Quellec n'a pas l'intention de s'arrêter là.

13/10/00 **LE MONITEUR**

VAR UN NOUVEL AMENAGEUR RELANCE LE PROJET STOPPE EN 1991

La ZAC du Golf de Gassin redémarre

Le projet de la ZAC du Golf de Gassin ca renaître de ses cendres. *« Il s'agit d'une opération unique, sans doute la dernière de ce type sur le littoral varois ; Elle sera donc économiquement très porteuse pour la presqu'île de Saint-Tropez »*, estime Olivier Le Quellec, qui dirige Transacmer, une agence immobilière, présente à Saint-Tropez, Megève et Cannes, qui est chargée, avec John Taylor (Michel Pastor), de la commercialisation immobilière de la ZAC. Plusieurs promoteurs se sont succédé sur ce projet. Le dernier en date, Pierre et Vacances, avait amorcé en 1990 la réalisation d'un programme de 45.000 m² de plancher autour d'un golf de 18 trous de 75 ha, conçu par le Californien Ronald Dream. Le chantier a été stoppé en 1991 par le tribunal

administratif de Nice. Le Conseil d'Etat confirmait la décision mais laissait la possibilité aux aménageurs de revoir leur copie. En 1994, nouvelle procédure de ZAC qui aboutit en 1995 à un projet réduit de moitié 25 000 m² Shon). Après, l'extinction d'ultimes contentieux – le désengagement de Pierre et Vacances, cet été au profit d'investisseurs hollandais (la société Riedstra) -, la réalisation de cette ZAC peut repartir.
Le nouveau programme immobilier prévoit 77 maisons de village, 66 villas individuelles et 42 résidences de tourisme. Projet conçu à l'origine par François Spoerry, la réalisation des 66 villas est aujourd'hui confiée à François Vieillecroze, architecte à Saint-Tropez. Ce chantier dervrait démarrer très rapidement compte tenu du délai de validité des permis de construire en cours. Il faudra aussi achever les maisons de golfeurs existantes et remettre en état les parcours de golf. *« La véritable commercialisation sera lancée début 2001. On table sur un an pour tout vendre, et l'horizon d'achèvement de cette opération est fin 2002, début 2003 »*, précise Olivier Le Quellec.

19/09/00 **LES ECHOS**
Le golf de Gassin déjoue les difficultés de la loi littoral

Après quinze ans de procédures, la commercialisation du programme immobilier vient d'être lancée. Mais le dossier de Gassin risque bien d'être le dernier gros programme immobilier et golfique réalisé sur la Côte d'Azur. Des projets qui semblaient en voie d'aboutir restent bloqués.

Plus personne n'y croyait sur la presqu'île de Saint-Tropez. Près de quinze ans après la création de la zone d'aménagement concerté (ZAC) du golf de Gassin avec son ambitieux programme d'aménagement touristique, la commercialisation des premières maisons vient pourtant de démarrer. Entre-temps, pas moins de trois promoteurs ont hérité du dossier. Dernier en date, le groupe Pierre et Vacances, ou plus exactement le holding du PDG Gérard Brémond, acheteur du terrain de 200 hectares en 1990, mais dont les projets ont depuis été bloqués par de nombreux recours, essentiellement basés sur le respect de la loi littoral. Les recours ont empêché l'exploitation du golf 18 trous et la commercialisation de la centaine de « maisons de golfeurs » déjà construites. Aujourd'hui, l'ensemble des obstacles juridiques et administratifs est levé, mais le programme immobilier haut de gamme n'entre plus dans la stratégie de Pierre et Vacances, qui a fini par trouver un acquéreur cet été. Il s'agit d'un groupe d'investisseurs immobiliers hollandais, mené par Jan-Siep Riedstra, déjà propriétaire d'un hôtel près de Saint-Tropez.
Les nouveaux aménageurs vont maintenant finir le parcours de golf, en créer un autre de neuf trous, construire 60 maisons de 200 à 340 m² mises en vente entre 6,6 et 19 millions de francs et achever les « maisons de golfeurs ». *« L'ensemble des ventes devrait générer un chiffre d'affaires de 1,2 à 1,5 milliard de francs »*, précise Olivier Le Quellec, patron de l'agence immobilière Transacmer, chargée de la commercialisation avec l'agence monégasque John Taylor. […].

14/09/00 **VAR MATIN L'ECO**
Olivier Le Quellec (Transacmer) un marché d'un milliard de francs à Gassin

Le très pugnace, propriétaire de l'agence immobilière tropézienne Transacmer, Olivier le Quellec, s'est spécialisé dans la vente de propriétés à plus de 20 MF, y compris via Internet (c'est ainsi qu'il a vendu une propriété de 4 hectares pour 50 MF au

producteur d'Elton John). Après l'ouverture de deux nouvelles agences, à Cannes et à Megève, il vient de conclure une transaction de choc avec l'agence John Taylor : un milliard de francs pour la commercialisation de deux golfs et 200 propriétés à Gassin.

05/09/00 *LA TRIBUNE*

Olivier Le Quellec

L'hébergeur du gotha

En décrochant avec John Taylor la commercialisation d'un programme d'un milliard de francs, Olivier Le Quellec prouve que l'heure est à la reprise pour le marché de l'immobilier dans le golfe de Saint-Tropez.

Elégant sans excès, le regard vif et l'impatience à fleur de geste, l'homme sait écouter. Rien ne lui échappe. Surtout pas les bonnes affaires. A trente-six ans, Olivier Le Quellec est à la tête de Transacmer, la principale agence immobilière tropézienne mais également de deux autres situées à Cannes et Megève, respectivement acquises en 1999 et au début de l'année. L'ensemble représente un chiffre d'affaire de 300 millions de francs (45,73 millions d'euros).

Pareille percée n'est pas le fait du hasard, pourtant la vie de cet entrepreneur ambitieux au physique de jeune premier est une suite de chances.

La première lui échappe un peu… il n'a alors que trois mois. En 1963, son père, pêcheur breton, jette l'ancre à Saint-Tropez au retour au retour d'un campagne de pêche en Corse et décide de s'y installer.

Turbulant, le jeune Olivier est confié aux Maristes qui vont lui enseigner *« la rigueur et la hargne dans le combat en vue de gagner sans jamais se résigner »*. Un trait de caractère qui subsiste chez ce patron *« très exigeant, tout en étant précis, méticuleux et soucieux du détail… ce qui lui permet de voir toujours plus loin »* comme en atteste Véronique, une de ses proches collaboratrices. Une troisième chance sera sa rencontre avec Régine, en 1986, lors d'un repas estival. Elle le prend en sympathie et lui confie la responsabilité de son cabaret de la rue de Ponthieu. Il y découvre un métier *« fondé sur le relationnel et les gens de la nuit grâce auxquels il (lui) sera possible de nouer des contacts essentiels pour la suite »*. Rentré à Saint Tropez deux ans plus tard, il se met en tête d'intégrer l'une des plus vieilles agences immobilières. Elle est dirigée par Pierre Maeder qui se souvient du jeune homme *« à l'œil vif, à l'esprit rapide et aux dents longues. Il a su utiliser l'image de marque de Transacmer tout en transformant les méthodes de négociations et de vente.. ; avec un esprit beaucoup plus financier qu'immobilier »*. Olivier Le Quellec achète 20% du capital pour 1 million de francs (0,15 million d'euros) : un investissement démesuré à une époque où le marché immobilier s'effondre. Mais il pressent la reprise. Sa chance va venir. En 1998, il devient propriétaire de l'agence, alors que le marché repart avec une croissance qui va atteindre les 30% en 2 ans. Les prix flambent et la demande est telle qu'Olivier Le Quellec se spécialise dans les propriétés à plus de 20 millions de francs et mise sur une nouvelle clientèle : celle des capitaines de l'industrie comme Bernard Arnault, François Pinault ou Vincent Bolloré. La technique a pris le pas sur la chance pour Olivier Le Quellec qui s'est distingué, il y a un an, en vendant par e-mail une propriété de quatre hectares pour 50 millions de francs (7,62 millions d'euros) au producteur d'Elton John. De son passage chez Régine, il a gardé ce goût de la nuit, des rencontres favorisant les contacts. Disponible, à l'écoute, il sait noter chaque détail permettant de cerner la personnalité, les aspirations et les goûts les plus personnels de ses contacts toujours considérés comme clients potentiels. Le secret de sa réussite : *« de la rigueur, une sérieuse banque de données et une disponibilité à toute épreuve… »* un constat partagé par bon nombre de se concurrents qui sont rarement ses amis. Le jeune loup, proche du député maire Jean-Michel Couve (RPR), est également président de l'office de tourisme. Et il est déjà dans les startings-blocks pour les municipales de 2008…

S'il refuse de se prononcer sur l'avenir politique d'Olivier Le Quellec, Laurent Dassault qui a été son client voit en lui *« un battant évoluant dans un environnement relationnel de qualité, et qui aurait pu être un excellent directeur commercial dans une très grande société. Il est diplomate, politique et consciencieux… »* Un bon profil pour celui qui aujourd'hui est tout à la joie de cette transaction réalisée avec John Taylor : un milliard pour la commercialisation de 2 golfs et 200 propriétés sur Gassin… *« De quoi acheter une nouvelle agence avec les 60 millions d'honoraires. »*

4/09/00 — ***LE FIGARO Economie***
Saint-Tropez : un marché exceptionnel

« Sur la presqu'île de Saint-Tropez, le marché immobilier est exceptionnel en ce moment. Comme on ne l'avait jamais vu ! » s'exclame Olivier Le Quellec, agent immobilier dans le médiatique petit port varois depuis une vingtaine d'années. Après une crise qui a vu les prix s'effondrer de plus de 30 % et, malgré cela, les transactions quasiment disparaître, les affaires sont nettement reparties en 1998. Mais surtout, *« un cap psychologique a été franchi, celui des 50 millions de francs »,* souligne Olivier Le Quellec. *« En 1996, j'avais vendu 22 millions de francs, une très belle propriété. Deux ans et une rénovation plus tard, cette maison a été retrocédée 50 millions ! Les plus beaux emplacements tropéziens on en effet été acquis par les premières fortunes intéressées par ce lieu paradisiaque, il y a une trentaine d'années. Ces maisons, il faut maintenant les rénover et les embellir. La clientèle de Saint-Tropez est devenue plus exigeante et peut désormais s'assimiler à celle de Saint-Jean-Cap-Ferrat ou de Sainte-Maxime. . Le véritable marché pour cette clientèle très difficile se situe entre 30 et 70 millions de francs et dans ce créneau, il n'y a qu'une ou deux maisons pour un acheteur »* analyse l'agent immobilier. D'où des prix très élevés. […]
Pour Olivier Le Quellec, *« nous ne sommes pas là pour juger les prix. Ils sont le résultat d'un équilibre magique entre des vendeurs et des acheteurs tout aussi exigeants »*. […]
Le marché est relativement étroit, reconnaît Olivier Le Quellec qui estime le nombre de transactions annuelles sur la presqu'île entre 80 et 100, dont une trentaine très importantes, avec des prix qui ont beaucoup monté. Selon lui, le marché porteur, c'est celui d'une cinquantaine de maisons dont les prix vont de 8 à 15 millions et nécessitent des travaux de rénovation. […]
« J'ai vendu en quinze jours à un dirigeant de start-up une propriété les pieds dans l'eau, située à l'entrée des parcs de Saint-Tropez, pour 40 millions de francs », raconte Olivier Le Quellec. *« Les acheteurs et les vendeurs se connaissent souvent ou alors les premiers ont envie de s'identifier à des propriétaires connus et de faire partie du film de Saint-Tropez »*. commente l'agent immobilier. On entre là dans le subjectif…

17 au 23/08/00 — ***LE NOUVEL OBSERVATEUR***
La France des Villages chics
Saint Tropez

[…] Les agents immobiliers voient aussi arriver avec délectation les milliardaires virtuels des start-up qui commencent à prospecter. Les prix – entre 20 et 50 millions de francs pour une propriété de grand standing – ne leur posent pas de problème. *« Seule l'absence dans la région d'une large bande passante pour les connexions internet les retient encore »*, note Olivier Le Quellec, PDG de Transacmer, une agence spécialisée dans le haut de gamme. Qu'il se rassure : une liaison par satellite est à l'étude. […]

17/08/00 **PARIS MATCH**
Ca swingue dans l'immobilier

Tout se vend, tout s'achète à Saint-Tropez. Du petit cabanon de pêcheur à la maison de ville, en passant par les somptueuses villas de la presqu'île. Toujours pas de Russes, mais de plus en plus de scandinaves.[…] *« Il y a une recherche particulière pour le très haut de gamme, précise Olivier Le Quellec, responsable de l'agence Transacmer et président de l'office du tourisme. Des demeures autour de 20 à 30 millions. Dans cette catégorie, la hausse est de 30 à 40 % par rapport à 1990-1991 »* […] *« A ma connaissance, il n'y a pas plus de cinq familles installées sur la commune »*, souligne Olivier Le Quellec. Profitant de l'embellie, beaucoup de Tropéziens sont tentés de vendre leur bien pour réaliser une bonne affaire. Quitte à emménager un peu plus loin dans les villages de Ramatuelle, Cogolin ou grimaud. Un mini-exode qui tracasse les responsables de la célèbre cité corsaire.

12/08/00 **FIGARO MADAME**
Plein soleil sur Saint-Tropez

[…] Parmi les jeunes célébrités du coin, il faut compter avec Olivier Le Quellec, trente-six ans, beau garçon, agent immobilier (Transacmer) et, par la même occasion, président de l'office de tourisme, qui vend ou loue la crème des crèmes des propriétés de la presqu'île. Sa plus belle affaire ? La cession, pour 50 millions, de la maison du producteur d'Elton John à un banquier allemand. Le gros des affaires oscillant entre 10 et 15 millions de francs. Pas mal pour des maisons de campagne ! Bien sûr, il y aurait la maison de Colette, la Treille Muscate, à l'orée des Parcs (pas à vendre !), ou celle de ce couple, divinement placée, qui a refusé les 130 millions proposés. Le secret d'Olivier ? Aborder le métier autrement : il court aux quatre coins du monde voir les collections de mode, visiter les grands hôtels, les belles expositions. Et il essaye de comprendre la vie de ses clients potentiels : *« Certains vendent parce qu'ils ont besoin d'argent pour monter une affaire ou pour acheter plus petit, parce que leur enfants sont partis ; d'autres cherchent plus grand, pour recevoir. »* Car la fête à Saint-Tropez, allez, on la fait toujours… mais dans l'intimité ! Et puis, quand à 5 heures du matin certains arrachent les bouchons de champagne avec les dents, les pêcheurs sortent en pointu…

01/08/00 **LE MONDE**
Saint-Tropez brille encore au soleil

[…] La nuit tombée, restaurants et paillotes se vident. C'est l'heure des fêtes, où l'on retrouve des bribes de cette ambiance un peu sulfureuse et mythique d'une *« Saint-Tropez dont l'insouciance s'estompe »* pour Olivier Le Quellec, qui entame la seconde partie de sa journée de travail. Ce jeune loup de trente-six ans est à la fois président de l'office de tourisme et agent immobilier. Il est a la tête d'une des plus grosses officines de la presqu'île, réalise 300 millions de francs (46 millions d'euros) de chiffre d'affaires – entre ses agences de Saint-Tropez, de Megève et de Cannes – et s'est spécialisé dans les transactions supérieures à 20 millions de

francs (3 millions d'euros). Il sait prendre son temps, *« rencontrer les clients potentiels là où ils sont, créer des relations de confiance… Au moment de la vente, tout se passe sans problème. »*
De la Villa Romana aux Caves du Roy, notre homme côtoie *« ceux qui font la nouvelle image de Saint-Tropez, les grands patrons comme Bernard Arnault, François Pinault ou Vincent Bolloré »*, dont on sent qu'ils fascinent beaucoup plus Olivier Le Quellec que les stars du show-biz […]

29/07/2000 ***LE FIGARO Magazine***
Les villas cachées de très grand luxe s'arrachent à prix d'or

Le golfe de Saint-Tropez, paradis de l'immobilier haut de gamme ? Nul autre endroit en France ne semble offrir une telle concentration de villas de très grand luxe. Piscines de 20, 30 voire 50 mètres de long, tennis, hélistation, salle de sport et parfois même cinéma ou discothèque privés semblent presque constituer la norme du côté du Capon ou de la baie des Canoubiers. Le tout avec vue sur mer. D'hélicoptère, Saint-Tropez ressemble à Miami ou Hollywood, avec le même esprit de surenchère qui prévaut sur la raison du portefeuille ! Les propriétaires ? Des émirs, des stars du show-biz ou de la Formule 1, des hommes d'affaires internationaux, des nouveaux riches russes…
- *L'offre est rare*, souligne Olivier Le Quellec, patron de Transacmer, *l'une des plus grandes agences du golfe* (chiffre d'affaire 1999 : 4 millions de francs). *L'économie tourne bien, les gens ont beaucoup d'argent ; ils n'ont aucun besoin de vendre.*
Cela n'empêche pas les client de se bousculer au portillon et d'attendre parfois six ans avant de trouver la perle rare. Les prix flambent depuis 1997, dépassant de 30 % les records de 1989 ! Soixante-dix maisons (sur un total de 3 200 résidences secondaires) sont actuellement susceptibles d'être vendues à plus de 10 millions de francs sur la presqu'île de Saint-Tropez. Il y a deux ans, un financier britannique a jugé bon de débourser 50 millions de francs pour acquérir l'Ecossaise, la maison du producteur d'Elton John. Après avoir vu la photo sur Internet, il s'est décidé en vingt minutes une fois sur place.
Autre solution : la location. Mais là encore, il ne faut pas avoir peur de vider son portefeuille. Compter 40 000 F en juillet et août pour louer une maison d'une famille tropézienne judicieusement partie en vacances dans un trois pièces à quelques kilomètres de là ; et jusqu'à 300 000 F ou 400 000 F pour vous offrir un rêve de star.

4/4/2000 ***TF1 journal de 20h00*** ***Interview***

Mars 2000 ***Magazine COTE***
HAUT DE GAMME – Transacmer s'installe à Cannes

Olivier Le Quellec, directeur du groupe Transacmer Immobilier S.A., une société fondée en 1964 par Pierre Maeder, s'est fait une spécialité dans la vente et la location de domaines, villas ou appartements plutôt destinés à une clientèle haut de gamme. En sillonnant depuis plus de 30 ans la Presqu'île de Saint-Tropez et les collines environnantes, Transacmer déniche régulièrement les biens d'exception qui feront la joie de ses clients. Pour ne citer que quelques noms célèbres, Transacmer Immobilier a déjà fait le bonheur de David Hamilton, Sam Spiegel, Romy Scheinder, Brigitte Bardot ou plus récemment Christian Millau ou Johnny Halliday. Présent sur le Net, par le biais de son site www.real-by-net.com/saint—tropez, le PDG de Transacmer Immobilier

affirmait déjà son envie d'ouvrir son activité vers l'extérieur ce que confirmait, par ailleurs l'installation d'une agence à Megève.
Désormais, c'est à Cannes que Transacmer Immobilier s'installe. A l'heure de notre bouclage, les pourparlers n'étant pas encore finalisés, l'adresse demeure inconnue, seul le secteur (Croisette/rue d'Antibes) est arrêté. *« Le but est de disposer d'une agence à Cannes, une ville dont la clientèle, bien que différente de Megève ou Saint-Tropez, offre des produits de grande qualité, un environnement agréable et un marché récurrent. En rachetant une agence à Cannes, je compte implanter une méthode de travail propre, axée sur le marketing, les bases de données et la connaissance du client »*, assure Olivier Le Quellec et d'ajouter : *« la finalité étant d'acheter une dernière agence à Paris avant la fin de l'année 2000 pour installer le nom de Transacmer dans la capitale et créer en 2003 une franchise ».*

05/03/2000 — *LE MONDE*
Saint-Tropez, un village sur son 31

[…] Les années 1980, où le Sentier vient tester ses produits propulsent Saint-Tropez sur les traces de Juan-les-Pins, station chic démodée par le tourisme de masse. *« En 1991*, explique Olivier Le Quellec, agent immobilier, *les prix des villas avaient chuté du tiers. Rien ne se vendait plus. »*
Saint-Tropez a beau décliner, son aura est intacte. Pour la lui rendre, il suffisait d'un zeste de bon sens – améliorer les prestations, à défaut de baisser les prix – et de beaucoup de promotion. Les agents de tourisme vendent désormais *« une vie de village »*, dans un site intact – le béton azuréen s'arrête juste en face, à Sainte-Maxime. En 1997, la morale éclate. *« Les villas qui se vendaient 20 millions de francs grimpèrent jusqu'à 30, 40, 50 millions…, explique Olivier Le Quellec, tandis que la location frôlait les 300 000 F mensuels.* » Par leur discrétion, les nouveaux résidents s'apparentent plus au club des grands patrons - Bernard Arnaud (LVHM), François Pinault (Pinault-Printemps-Redoute), Vincent Bolloré (homme d'affaire breton), Albert Frère (financier Belge), etc. – qu'à celui des Barclay, Hallyday et autre bambocheurs millésimés. Issus de l'Internet, des stocks options ou de la télévision – Arthur, Nagui, etc. -, ces préquadras viennent peu de temps, mais souvent, savourent la douceur de l'hiver, et restent entre eux l'été – ou ne sortent qu'après 23 heures. […].

05/02/2000 — *FIGARO Mediterranée*
Olivier Le Quellec : une nouvelle race d'agents immobiliers

La société Transacmer Immobilier, installée à Saint-Tropez et Megève, est une preuve éclatante de l'excellente santé, surtout dans la presqu'île des milliardaires, de l'immobilier de prestige. Non seulement cette société recrute, mais elle compte ouvrir deux succursales, une fin mars sur la Croisette à Cannes et l'autre à Paris en fin d'année. Depuis 1964, le PDG de cette société a eu tout loisir d'observer à la loupe le marché des appartements et villas de prestige. *« Cela passe,* explique Olivier Le Quellec*, par des moments très actifs et d'autres, de calme plat. Les vrais professionnels sont sortis sans trop de dégâts de la crise des années 90. Nous avons connu une véritable explosion du marché, dès 1998. Avec récemment un prix jamais atteint : 50 MF pour la villa du producteur d'Elton Jones. Nous avons également noté l'arrivée de clients venus de Saint-Jean-Cap-Ferrat et du Cap d'Antibes. Tous étaient désireux de s'installer dans un lieu de vie actif et hyper-protégé en matière d'environnement. Notre clientèle est composée essentiellement de 50 % de Français et d'autant d'Européens. Parmi ces derniers, beaucoup d'Anglais, de Belges et de ressortissants des pays scandinaves. Parallèlement, nous développons une nouvelle forme de travail dans l'immobilier basé sur la marketing, la communication, la culture artistique et bien sûr le commercial. Il est*

aujourd'hui devenu essentiel de comprendre toute une série de signaux de la part des clients, si l'on veut faire de bonnes affaires. On ne convainc plus l'acheteur sur le simple fait de connaître à fond son produit et les prix du marché, mais également sur la capacité de connaître l'environnement et les habitudes de chacun. Moi-même j'ai basé tout mon relationnel au hasard de rencontres toujours dans des endroits plus décontractés que le bureau de tel ou tel PDG. Aujourd'hui, nous avons dix clients pour une propriété à 10 MF et cinq pour le même genre de produit mais à partir du double. »

11/01/2000 *FRANCE INFO* *Interview*

20/11/99 *LE FIGARO*
Les bons plans de la Haute-Savoie

On ne se lasse pas de redécouvrir toutes les bonnes raisons d'investir en Haute-Savoie. […]
A Megève, les programmes neufs ne sont guère nombreux. Patrick Sanyas (Patrick Sanyas Immobilier) cite une dizaine d'appartements répartis dans deux chalets de style ferme ancienne, le programme venant des promoteurs de la Boule de neige ; « Dans ce haut standing, le prix moyen à Mégève est de 30 000 F/m². Mais le marché devient encore plus élitiste qu'auparavant. » **Olivier Le Quellec (Transacmer Immobilier)** peut confirmer : il fait depuis des années un parallèle avec sa clientèle de Megève qu'il retrouve à Saint-Tropez. Ses fonctions relationnelles lui permettent d'établir une symétrie des deux sites dans l'immobilier de très haut luxe. *« les chalets d'Henri-Jacques le Même, construits sur les plus beaux sites de Megève, réclament une rénovation. Des investissements globaux apparaissent pour des biens de 8 à 10 MF à la vente, avec 10 MF en travaux. Après-demain, ces propriétaires voudront tirer une plus-value, et Megève va donc franchir un palier dans les deux ans à venir. Il s'agit d'un happy few, mais le marché entier va monter. C'est le moment d'acheter, on est déjà de 30 000 à 40 000 F/m² sur les Chozeaux, les Pettoreaux, le Mont d'Arbois, et le Planellet… »*

17 novembre 1999 *LE VAR Information*
Placement immobilier
Presqu'île de Saint-Tropez : Fort Knox du Var ?

L'immobilier sur la presqu'île de Saint-Tropez ne s'est jamais porté aussi bien à la fois en terme de transactions qu'en montant de ces transactions. Du jamais vu ! Le plus haut prix jamais atteint pour une propriété : 50 MF l'année dernière, information largement reprise par les médias nationaux, ce qui a contribué à faire de la presqu'île une référence. Caprice de stars ? Démesure ? Effet de mode ? La réputation n'est pas surfaite, nous entrons ici au royaume de la rareté.
Oui, les prix ont monté à une vitesse vertigineuse ces derniers mois. Des prix que l'on n'imaginait pas auparavant ailleurs qu'à Saint Jean Cap Ferrat et au Cap d'Antibes. Et si, à Saint-Tropez, une vente de 50 MF reste unique, il y a beaucoup de transactions au delà de 20, de 30 MF et à plus de 40. « Lorsque j'ai commencé ce métier en 89, se souvient Olivier Le Quellec, Transacmer à Saint-Tropez, quand on arrivait à 20 MF, c'était exceptionnel, quelque chose de vraiment incroyable. Aujourd'hui, c'est devenu tout naturel, la base pour avoir une propriété d'un certain niveau » […]
1999 a ainsi confirmé la tendance : on est entré dans un marché de vendeur et non plus d'acheteur avec une demande supérieure à l'offre et comme toujours vers le haut de gamme […]

« Si vous avez une propriété de qualité bien placée, trois mois après elle est vendue, affirme Olivier Le Quellec. Nous avons une offre pour vingt demandes ! ».

Un joyau de haute couture !
« Les mêmes clients n'acceptaient pas il y dix ans d'avoir des maisons de « seulement » 400 m² sur la presqu'île alors qu'ils trouvaient des biens de 1500 m² à St Jean Cap Ferrat mais sur des terrains en mitoyenneté un peu « agressive ». Aujourd'hui, sur notre secteur, ils ne trouvent « que » 400 m² mais sur des territoires de 2, 3, 4 voire 10 hectares. C'est là notre grand secret ! » reconnaît O. Le Quellec. […]
L'autre secret est de savoir choisir un beau produit pas cher. Ici c'est la position et non pas l'état de la maison qui en fait sa valeur. Des choses bien achetées se revendent tranquillement. Idem sur Gassin ou Ramatuelle. Pour Saint-Tropez, Olivier Le Quellec va même plus loin. « On en est venu à un marché immobilier haut de gamme comme on vend du Calvin Klein ou du Christian Dior ! » […]

Novembre 1999 *PROPRIETES DE FRANCE*
« l'actualité de la profession »

Transacmer : Saint-Tropez l'été, Megève l'hiver, c'est un parcours de vacances classique mais un parcours professionnel nouveau pour Olivier Le Quellec et Transacmer qui rachètent la plus ancienne agence immobilière de Megève pour y développer les méthodes qui ont fait leurs preuves sur la presqu'île.

4 novembre 1999 *LES ECHOS*
Dossier : le Web nouveau support des petites annonces

Logement : la ruée sur le Web
Une vente amortit le coût su site […] Spécialisée dans l'immobilier haut de gamme, l'agence Transacmer, à Saint-Tropez, a investi 100.000 francs en équipement informatique. […]
Course au gigantisme. Les professionnels en sont convaincus, avec Internet l'immobilier sera de plus en plus une affaire de métier. « A terme, tout le monde aura les mêmes biens à proposer sur le Web. C'est la marque de l'agence, son savoir-faire, qui fera la différence », prophétise Olivier Le Quellec, le dirigeant de Transacmer. […]

11 octobre 1999 *VAR MATIN : EXCEPTION TROPEZIENNE*

Le marché de l'immobilier à Saint-Tropez et dans la presqu'île se porte bien. Mais il constitue une forme tout à fait originale au regard de la situation générale dans l'Est Var

L'observatoire régional de l'immobilier de la Côte d'Azur, a publié il y a peu, son rapport annuel, qui fait le point sur l'état du marché sur la côte et plus précisément par secteur.
Un chapitre est ainsi consacré au golfe de Saint-Tropez, et examine la situation des douze communes des deux cantons.

Clientèle parisienne

On apprend ainsi que si le marché du logement neuf s'essouffle un peu par rapport à l'an passé (-3%), la part du secteur loisir s'est encore accrue avec une progression de 37 à 42 %. Les mises en vente effectuent une belle ascension (+ 57%) au profit des quatre pièces et plus, ce qui permet l'amorce d'une reconstitution du stock. Les prix moyens sont les plus élevés du Var, environ 14 000 francs le mètre carré pour les mises en vente et plus de 15 000 pour les reventes.

Concernant ces dernières, c'est dans le golfe qu'on enregistre la plus forte hausse de l'Est du département, avec une progression de 31 %.

38% sont des appartements, 36 % des villas et 26 % des terrains. La majorité des logements sont des studios ou des deux pièces.

Les reventes se font donc généralement pour moins de 500 000 francs.

L'observatoire note enfin que la clientèle régionale diminue au profit de la clientèle parisienne ou venue d'autres provinces de France.

Saint-Tropez est unique

Olivier Le Quellec, président de l'office du tourisme, mais en l'occurrence ici agent immobilier, s'inscrit en faux contre cette étude, qu'il estime incomplète en ce sens qu'elle ne distingue pas, Saint-Tropez, Gassin et Ramatuelle, du reste du golfe, alors que leur situation est particulièrement atypique, notamment celle de Saint-Tropez.

« Il faudrait qu'une étude spéciale de micro marché soir réalisée sur cette zone » déclare-t-il.

« Rien ne s'y passe comme ailleurs, car il n'y a quasiment pas de neuf, et pas de programme de construction en cours »

« Nous en faisons pratiquement que de la revente. La presqu'île connaît un boum sans précédent pour l'achat de villas très chères, (supérieures à 20 millions de francs, voire de 30 ou 40). »

« C'est une situation totalement originale, dont il n'est pas tenu compte dans l'étude ».

36 agences

« Nous sommes 36 agences immobilières à Saint-Tropez et peut-être 40 l'an prochain.

En effet, des agences cannoises songent à venir s'installer ici pour profiter de cette explosion du marché. »

« Ici les choses sont particulières, dans le sens où nous travaillons avec des « tribus ».

Si dix personnes sont intéressées, elles vont en faire venir dix autres et ainsi de suite. Pendant les Voiles de Saint-Tropez, nous avions ainsi trois agents mobilisés chaque jour pour faire des visites. »

« En fait, il n'y a pas de flambée des prix, il y a surtout une explosion de la demande. Or, l'offre forcement se raréfie. La presqu'île est un bijou qu'il faut conserver en l'état et qui fait sa réputation. On ne peut que comparer avec l'urbanisation des Alpes-Maritimes, au regard des grands espaces conservés ici. ».

12 septembre 1999 *VAR MATIN Dimanche*
CLIN D'ŒIL : EXPANSION Transacmer s'installe à Megève

« Nous avons choisi d'acquérir l'une des plus vieilles agences immobilières du village, l'agence Franco-Suisse, créée en 1970 et dirigée depuis par Gilbert Duranton qui, à plus de 70 ans, a choisi de prendre sa retraite », explique Olivier Le Quellec qui étend donc le champ d'action de sa société jusqu'en Haute Savoie. Félicitations.

7 août 1999 *FIGARO MAGAZINE*
« La Folie Saint-Tropez …La Flambée de l'immobilier »

Depuis l'an dernier, c'est l'euphorie totale, Saint-Tropez explose, s'enflamme Olivier Le Quellec, PDG de Transacmer Immobilier, l'une des 37 agences de ce village de 5600 habitants, spécialisée dans le haut de gamme, qui s'est distinguée l'an passé en concluant une vente de 50MF par e-mail ! Le marché s'emballe, les prix (de 15MF à 50 MF) grimpent de jour en jour, et les acheteurs fortunés (90% d'industriels, très peu de stars du show-biz) se disputent les belles villas de la presqu'île. La moitié d'entre eux sont français, les autres anglais, néerlandais, belges (la splendide propriété Van Opel - 25 MF- a été rachetée par un homme d'affaires belge), scandinaves ou italiens. Mais il n'y a en moyenne qu'une maison à vendre pour dix ou quinze acheteurs potentiels ! Après trois ans de passage à vide (1993-1996) et une décote de près de 30 % des prix, l'immobilier tropézien est donc reparti en flèche l'été dernier.

Juillet 99 *SAINT-TROPEZ SUR LA TERRE*
Les années de légende, l'album photo inédit : 60, 70, 80 collector

Editorial d'olivier le Quellec : « L'immobilier tropézien affiche une insolente santé »

Chacun s'en souvient, mes propos relatés dans l'article intitulé « Saint-Tropez coup de folie sur les villas », paru dans le Var Nice-Matin du 6 août 98 avait fait grand bruit. Etais-je devenu fou ? Non, j'osais simplement dire avant tout le monde, ce que les meilleurs professionnels de l'immobilier savaient déjà : le marché de l'immobilier haut de gamme était reparti et la presqu'île de Saint-Tropez devenait une fois encore le phare de la Côte d'Azur. Le plus haut prix jamais atteint, 50 000 000 F, pour l'achat d'une propriété à Saint-Tropez venait d'être obtenu, et un bon nombre trouvait acquéreurs à plus de 20 000 000 F. Les autres « cités à la mode » restent collées sur la ligne de départ. Dans la foulée, les médias se déchaînent, les covers de Capital, Le Point, l'Express ou encore l'Expansion confirment notre appréciation.

Aujourd'hui en 1999, à la lecture des résultats obtenus par les meilleures agences immobilières tropéziennes, l'évolution à la hausse du marché se confirme.

Mais pourquoi Saint-Tropez ?

Tout simplement parce que les acquéreurs, en majorité européens, veulent investir à la fois dans un lieu qui confirme sa valeur économique, mais aussi, et peut-être surtout, dans un lieu protégé, voire sauvage, qui sache en même temps offrir un grand choix d'hôtels, de restaurants, de plages, de boutiques et de services haut de gamme.
A l'heure où les plus belles destinations touristiques se préparent à entrer dans le XXIè siècle, Saint-Tropez a déjà pris une bonne longueur d'avance.
Grâce aux lois de Metcalfe et de Moore, les rêves technologiques des petites entreprises entrent de plain-pied dans leur réalité quotidienne : communication, technologie et marketing participant pleinement à la « réinvention » de notre profession. Ainsi, il est possible aujourd'hui de visualiser sur internet, l'intégralité des propriétés proposées à la vente ou à la location. Une nouvelle

génération d'agents immobiliers est en train de naître. Mais si celle-ci semble prendre les rênes de ce secteur économique, elle n'en oublie pas pour autant de remercier les générations passées qui ont su protéger un patrimoine fragile, induisant ses succès d'aujourd'hui et de demain.

Juillet 99 CÔTE LA REVUE D'AZUR « Les stars aiment la Côte »

Plus que jamais les stars investissent sur la Côte d'Azur. De Monaco à Saint-Tropez, zoom sur des transactions vedettes.

Elton John, Tina Turner, Roger Moore, les Pink Flyod, Michael Schumacher, Johnny Halliday… Il faudrait un véritable annuaire pour recenser les VIP ayant un pied-à-terre sur la Côte d'Azur. Depuis que Guy de Maupassant a posé ses valises à Saint-Tropez et que les princesses russes ont découvert la baie de Villefranche, à la fin du XIXè siècle, la Jet-Set internationale a fait de la Riviera sa résidence secondaire.
Malgré leur bonne connaissance de cette clientèle de prestige, les agents immobiliers locaux savent qu'il n'est jamais facile de traiter avec les stars.
Ainsi, on se souvient des multiples hésitations d'Elton John avant d'acheter, pour 20 MF, sa magnifique maison de 600 m², sur les hauteurs de Nice, au Mont-Boron. On le comprendra aisément, la préoccupation essentielle des stars modernes est la sécurité. Système de video-surveillance, accès terrestre réduit, voire impossible, absence de vis-à-vis, les vedettes de la Jet-Set recherchent avant tout la tranquillité. « Ils veulent un endroit pour s'isoler tout en gardant la possibilité de faire la fête », résume Olivier Le Quellec, le pdg de l'agence Transacmer, à Saint-Tropez.

50 millions au soleil !
L'un des principaux atouts de la presqu'île tropézienne a justement été d'offrir de vastes propriétés dans un environnement bien protégé. De Brigitte Bardot à Johnny Halliday, en passant par Robert de Niro et Eddy Barclay, le « plus célèbre village du monde » a accueilli une pléiade de vedettes. L'un des derniers en date fut Georges Michael qui, en 1993, a jeté son dévolu sur une belle propriété de 5 000 m² dans le quartier des Marres à Ramatuelle. Aujourd'hui, ce ne sont plus les stars du show-biz
Mais celles du monde des affaires qui font monter les enchères. Alors que l'industriel François Pinault et Bernard Arnault, le pdg de LVMH, sont devenus des tropéziens d'adoption, c'est un financier anglais qui vient de battre le record des ventes sur la presqu'île en s'adjugeant pour 50 MF la villa de l'ex producteur d'Elton John (achetée 30 MF par ce dernier quelques années auparavant). Cette transaction illustre d'ailleurs assez bien la flambée des prix dans cette commune où s'effectuent désormais chaque année plus de 10 ventes au-dessus de 20 MF.

En fait, malgré la pénurie de terrains, les stars n'auront jamais de mal à se loger sur la Côte d'Azur. Selon le magazine « Propriétés Exclusives », l'offre de « grand luxe » est actuellement « flamboyante » avec plus de 40 produits supérieurs à 10 MF sur le marché entre Menton et Saint-Tropez. Sans trop s'avancer, on peut même dire que l'offre est assez fournie au-delà de 20 voire de 30 MF.

120 MF pour la Maison sur l'île !
« Dans l'immobilier, on peut tout acheter, à condition d'y mettre le prix », répètent les professionnels. Parmi les produits « officiellement » en vente, sachez tout de même que se trouve la « Maison du Cap » d'Eddie Barclay à Saint-Tropez (environ 50 MF) et la « Maison sur l'île » du feuilleton Les Yeux d'Hélène, avec Mireille Darc. Bâtie sur 3 niveaux de 1 000

m² chacun, cette demeure, connue aussi sous le nom de Château Voltera, est située dans une propriété de 35 ha sur la partie ouest de la presqu'île. La mise à prix est de 120 MF, soit trois fois le montant du record des transactions à Saint-Tropez.

Juillet 99 *NATIONALE 7 « Immobilier Saint-Tropez : les anglais tirent les premiers sur la valeur refuge »*

Ecrire que jusqu'en 1929, Saint-Tropez a vécu presque isolé du monde pour le plaisir des peintres Signac, Matisse, de l'écrivain Colette… paraît presque illusoire.
Ecrire, que déjà en 1930, une loi a consacré la protection des monuments et des sites naturels de la commune fait partie de la prémonition. C'est grâce à la protection du site et à la volonté de la municipalité, relayée par le P.O.S. approuvé en 1997, de donner la priorité à la conservation de l'échelle et de l'image du village sur ses 1117 hectares, en voulant contenir la population avec un maximum de 6 habitants à l'hectare, que le micro marché immobilier de Saint-Tropez explose avant les autres. Selon Olivier Le Quellec, directeur de l'agence « Transacmer », les prix ont flambé d'une manière vertigineuse entre 1967 et 1999. « Une maison de village de 100 m² habitables valait 150 000 F en 1967, 950 000 F en 1983, 3 500 000 F en 1991 et jusqu'à 4 millions en 1999 » !
Apparemment, l'immobilier est reparti au grand galop. « C'est de la folie complète… mais nous n'avons que 16 maisons de village à vendre et 184 propriétés sur la presqu'île. Les plus gros acheteurs sont les anglais qui cherchent surtout de grandes propriétés, suivis par les belges, les suisses … et environ 1/3 de français quand même. L'Europe se fait déjà à Saint-Tropez ».
Transacmer Tél 04 94 55 82 22
Site internet pour découvrir les propriétés : www.real-by-net.com/saint-tropez

30 Juin 99 *France 3 Journal de 19h 00*
« Immobilier de Luxe à Saint-Tropez »

Juin 99 *INVESTIR*
« Marché de l'immobilier : « Chaud, les prix à Saint-Trop' ! »

En matière de prix immobiliers, le fossé est souvent large entre Paris, parfois très cher, et la province beaucoup plus sage. Une petite ville du bord de mer fait pourtant de la résistance dans ce domaine, en tentant de se rapprocher des prix de la capitale : Saint-Tropez, sur la Côte d'Azur.

« *Depuis l'an dernier, les prix explosent à nouveau*, affirme Olivier Le Quellec, P.D.G de l'agence immobilière Transacmer. *Nous avons, par exemple, vendu une maison de 800 m² sur un terrain de quatre hectares pour 50 millions de francs. Il s'agit du plus haut prix jamais atteint ici.* » Transacmer, dont le chiffre d'affaire s'envole, prévoit d'ouvrir, d'ici deux ans, une dizaine d'agences franchisées commercialisant de l'immobilier haut de gamme sur la Côte d'Azur.

3 Juin 1999 LES ECHOS « Saint-Tropez : les prix se remettent à flamber »

La clientèle fortunée réinvestit la célèbre station varoise. Les grandes propriétés ont fait un malheur l'an dernier. La cote des maisons de village, où la demande submerge l'offre, a recommencé à grimper.

Après un passage à vide entre 1993-1996, l'immobilier tropézien est reparti en flèche l'an dernier. Le marché des propriétés de très haut de gamme témoigne d'un regain de vigueur. En 1998, plus d'une dizaine ont trouvé preneur à plus de 20 millions de francs. « Sur ce type de produits, Saint-Tropez n'avait pas encore connu de ventes aussi importantes et en aussi grand nombre », affirme Olivier Le Quellec de l'agence Transacmer. Une de ces transactions, portant sur une maison de 800 m² et sur un domaine de 4 hectares, a franchi la barre des 50 millions de francs, niveau jamais atteint dans la station varoise.

Saint-Trop prend le pas sur Saint-Jean-Cap-Ferrat et le cap d'Antibes dans le cœur de la clientèle fortunée en quête de « pittoresque ». A la différence de ses deux rivales azuréennes, la cité varoise a gardé son cachet de vieux village provençal. Tout son patrimoine bâti est protégé et les pinèdes de sa presqu'île sont à l'abri de toute urbanisation rampante, le Conservatoire National du Littoral ayant racheté une bonne partie du domaine côtier. Fort logiquement, les sites les plus remarquables (Le Capon, Les Graniers, Sainte-Anne, Les Cannebiers, La Moutte, Salins, Les Parcs de Saint-Tropez) où les vendeurs sont aussi rares et durs en affaires, voient leur cote monter. Dans ces secteurs privilégiés, les prix s'échelonnent entre 8 et 12 millions de francs et plus, quand tous les atouts sont réunis (grand terrain, absence de vis-à-vis, vue sur mer, proximité du rivage, exposition sud-ouest).
L'offre est plus abondante dans la gamme inférieure, celles des propriétés de 5 à 8 millions de francs. Les maisons manquent souvent de standing, mais « pour l'acquéreur pressé, c'est là que se situent les meilleures affaires », estime Olivier Le Quellec. A peine achetés, ces biens font l'objet de travaux. Leur valeur n'a rien à voir avec les 3 millions de francs observés sur Gassin et Ramatuelle, les plus faibles de toute la presqu'île.
Sur Saint-Tropez, dont le territoire est infiniment plus restreint (1.117 hectares contre 36 000 pour Ramatuelle) et dont le parc se limite à environ 5 000 maisons, les possibilités de construire sont presque inexistantes. Le POS est draconien et la municipalité, qui entend contenir la population à son niveau actuel, ne veut pas dépasser 6 habitants à l'hectare. Tous ces facteurs tirent les prix à la hausse.

Valeurs refuges

Les maisons de village du vieux Saint-Tropez, où les vendeurs sont encore plus rares, sont devenues des valeurs refuges, Transacmer en a proposé 121, de 1964 à 1999, soit en moyenne 3 par an. De 150 000 francs en 1967 (pour une maison de 100 m²), les prix sont passés à 950 000 francs en 1983, puis à 3,5 millions en 1991, et après un fléchissement, à 4 millions en 1999. Mais là encore, tout dépend de la situation, de la qualité et des surfaces du bien. Cossues et spacieuses (au moins 200 m²), les maisons de notable occupent le haut de l'échelle des valeurs.
La cote des maisons de pêcheur est moins forte. Etroites, ces bâtisses de caractère ne comptent qu'une pièce à chaque niveau, d'où une surface habitable plus réduite (entre 90 et 150 m²). Situées en plein village, au cœur de l'animation nocturne, elles font surtout les délices des Italiens, friands de fêtes. Le microcosme tropézien ne se résume d'ailleurs plus au tout-show-biz et au monde des

affaires parisien. Si la moitié de la clientèle demeure française, la station varoise attire de plus en plus d'acquéreurs venus du nord, allemands, britanniques, scandinaves…
Saint-Tropez a transformé ses handicaps en atouts. La plupart des maisons comptent entre 400 et 600 m² habitables, ce qui n'est pas si grand sur ce marché de luxe. « Cela nous a longtemps pénalisés mais aujourd'hui les acheteurs n'y voient surtout que des avantages », estime un agent immobilier. La piètre desserte routière de Saint-Tropez n'est plus un obstacle. L'héliport permet à la jet-set de rallier en quelques minutes l'aéroport de Nice, distant d'environ 120 kilomètres. L'aérodrome de La Môle bénéficie d'une liaison quotidienne avec Genève, Bâle et Lausanne. « Aujourd'hui, beaucoup de gens utilisent leur maison toute l'année. En cela, Saint-Tropez fait aujourd'hui partie des grandes destinations intersaisons, comme Gstaad ou Megève », se réjouit un professionnel.

Mai 1999 PROPRIETES DE FRANCE

Une propriété abordable
Parmi les plaisirs de la vie, il en est un qui n'est pas partagé par tout le monde : arriver chez soi en bateau.

S'il y a très peu de propriétés pieds dans l'eau sur le littoral méditerranéen, plus rares encore sont celles qui disposent d'un quai ou d'un ponton que l'on peut aborder en bateau. La propriété qui occupe ces pages - et les rêves de bon nombre de nos lecteurs – est installée sur 5000 m² de terrain dans les Parcs de Saint-Tropez. Ses 330 m² habitables accueillent six chambres et autant de salles de bains. Construite à la fin des années 60, dans un style provençal de bon aloi, elle est composée d'une réplique de tour génoise et d'un corps de bâtiment très largement ouvert sur la mer, le golfe de Saint-Tropez et, plus loin, la chaîne des Alpes et la baie de Cannes si spectaculaire la nuit, quand elle brille de mille feux…Derrière la maison, une cour ombragée par une pergola et un gros palmier recevra les déjeuners d'été, quand il fait décidément trop chaud pour rester en plein soleil. Si l'on respecte les limites de vitesse (5 nœuds) imposées par la loi maritime, on met dix minutes pour rallier le port de Saint-Tropez en traversant la baie des Canoubiers. C'est Transacmer, l'agence animée par Olivier Le Quellec, qui est chargée de la transaction sur la base d'un prix de présentation fixé à 17 millions de francs.

17 avril 99 FIGARO « Saint-Tropez : fort courant vendeur au-delà de 10 millions de francs »

Le marché immobilier de Saint-Tropez, qui n'a pas été lourdement pénalisé par la crise, a retrouvé une vigueur particulièrement importante sur le marché des propriétés de très haut de gamme. Toutes proportions gardées, Saint-Tropez s'est aligné sur le meilleur de la rive gauche à Paris : attrait pour les très beaux produits exceptionnels, prix très élevés, transactions très rapides, marché international.
« On voit même des américains acheter à Saint-Tropez. Il sont tombés sous le charme » précise-t-on chez John Taylor. C'est un changement important, car ces Américains voulaient des propriétés d'au moins 1000 m². Du coup, ils allaient à Monaco ou à Cannes, trouvant très rarement plus de 800 m² à Saint-Tropez. Au niveau international, le marché des très belles propriétés attire aussi beaucoup d'allemands, de suisses, de hollandais et… de français.

La demande est impressionnante dans la tranche des 3 à 5.5 millions de francs, mais, à ce niveau, il n'y a pratiquement rien sur le marché des belles propriétés, ce qui surprend beaucoup les acquéreurs potentiels qui pensent qu'avec de telles sommes, les professionnels vont leur dérouler le tapis rouge. En fait, à Saint-Tropez, on est reparti dans un sillon de l'immobilier de haut de gamme. Le marché commence à 10 millions de francs, pas en deçà. Le gros des ventes se fait entre 10 et 20 millions de francs, avec des pointes bien au-delà lorsque les biens s'y prêtent. L'année dernière, le top a été obtenu par Transacmer Immobilier qui a vendu une superbe propriété de 800 m²… habitables à 50 millions de francs. Une récente vente de John Taylor a coté 42 millions de francs, là encore pour une très belle propriété ancienne sur Saint-Tropez. Ramatuelle affiche généralement des prix beaucoup moins élevés, ne serait ce que parce que les propriétés sont souvent plus récentes et… plus petites.

Boom des maisons de village

Il y a aussi un marché extrêmement actif pour des maisons de village, qui tournent autour de 100 m². Mais là, le manque de produit est évident. Transacmer en a proposé 121 de 1964 à 1999, soit une moyenne de 3 par an. Les prix sont passés de 150 000 F en 1967 (pour une maison de 100 m²) à 950 000 F en 1983, puis à 3.5 millions de F en 1991, et enfin, après un fléchissement à 4 millions de F en 1999. Il y a aussi une clientèle internationale qui s'intéresse à des acquisitions en collectif dans Saint-Tropez village, malgré les nuisances qui s'y attachent. Un petit programme neuf, place des Lices a été vendu extrêmement rapidement sur la base de 24 000 F le m². L'agence John Taylor espère prochainement servir les nombreux demandeurs qui n'ont pu acheter. Il y a un nouveau projet place des Lices qui devrait sortir…
On observe d'ailleurs que ce marché de cœur d village est également international. Les belges et les italiens aiment être situés dans une ambiance conviviale. Les italiens, après avoir réalisé une OPA sur Menton, puis sur Juan-les-Pins et enfin Cannes, s'intéressent maintenant à Saint-Tropez.

Le manque de fluidité

Le manque de fluidité du marché immobilier de Saint-Tropez tient à une particularité unique au monde. De très nombreux propriétaires, l'âge venant, sont lassés des encombrements estivaux de la circulation automobile, des plages trop petites, des difficultés d'approvisionnement, des prix élevés… Or ils ne peuvent pas vendre car ils enregistrent un blocage de la part de leurs enfants, voire de leurs petits-enfants. Quoi qu'on dise, Saint-Tropez ville historique protégée, garde un charme inimitable tout en étant l'endroit au monde où l'on s'amuse le plus.
Il faut noter que la vue mer de Saint-Tropez est majoritairement plein nord, même s'il existe quelques opportunités au sud. Si l'on veut exclusivement une vue sud, il faut aller sur Ramatuelle ou même plus loin en direction de La Croix Valmer.
La question de la climatisation a longtemps alimenté les conversations puisque les normes internationales imposent cet équipement. C'est notamment une demande constante de la part des américains. La situation s'est quelque peu améliorée. Tout d'abord, certaines maisons sur le marché disposent maintenant d'une bonne climatisation. Lorsque les biens achetés doivent entièrement être refaits, on pense alors à la climatisation. Il paraît aussi que, pour être à Saint-Tropez, même les américains acceptent de faire l'impasse sur la climatisation. Il est vrai que les mêmes achètent très cher à Saint-Germain-des-Prés des immeubles de guingois, sans ascenseur et bas de plafond !
Rappelons aussi que la piscine est très rarement un élément de plus value pour une propriété. On constate très fréquemment que les acquéreurs sont mécontents de l'emplacement. En plus une

piscine ne coûte pas si cher que cela, même somptueuse. Lorsqu'on achète une résidence à 20 millions de francs, on refait la piscine à son goût.

13/4/99 *TF1 émission EXCLUSIF*

Avril 99 *CAPITAL*

Argent et Placements : demeures de charme

Un superbe mas vendu dès la visite terminée… D'autres signent dans la foulée *« J'ai même vendu un mas provençal en dix minutes, le temps que le client en fasse le tour et succombe à la magie des lieux »* se félicite Olivier Le Quellec, directeur de Transacmer.

Il y en a encore pour tous les goûts et tous les budgets. Vous voulez vous mêler à l'agitation tropézienne ? Ne ratez pas les superbes mas avec piscine qui reviennent sur le marché à partir de 5 millions contre 8 minimum avant la crise.

Autre piste à explorer : les sites Internet des agence La Clé du Particulier (www.immoenphoto.com) ou Transacmer (www.real-by-net.com). Bonne chasse !

15/12/98 *M6 émission « pourquoi ça marche ? »*

08/10/98 *VAR MATIN*

- ELECTRONIQUE. On n'arrête plus le progrès. Ainsi, la société Transacmer Immobilier vient de conclure une vente par e-mail de l'ordre de 50 MF. *«Nous avons transmis directement les photos et descriptif à un acquéreur anglais et il n'aura suffit que de deux mois de contact électronique pour que nous fassions affaire»* explique Olivier Le Quellec qui au passage ajoute *«il s'agit là du plus haut prix jamais atteint sur le marché immobilier de Saint-Tropez»* -

06/10/98 *M6 émission « CAPITAL », invité plateau*

04/10/98 *M6 émission « CAPITAL », invité plateau*

sept/oct 98 *PROPRIETES DE FRANCE n°54*

DO YOU SAINT TROPEZ – *Qui prendra le relais du plus mondain des tropéziens ? Qui se sent capable d'organiser ici les fêtes courues de la Côte ? Eddie Barclay vend sa propriété…*

«Eddie Barclay considère sa propriété avec une tendresse mêlée de nostalgie. Il y a passé vingt années de fêtes flamboyantes, d'amours, d'amitiés et de musiques»

Cette propriété s'appelle «maison du cap». Parce qu'elle occupe une pointe à l'abri du cap Camarat, tout simplement. L'homme qui a voué sa vie à la musique aurait pu la baptiser d'un mot plus conforme à sa passion. Mais Eddie Barclay, quoi qu'on en dise, est un homme simple et sa maison est à son image. Construite de plain-pied et couverte de tuiles canal

anciennes, c'est une suite de bâtiments organisée autour de vastes pièces de réception et d'un patio qui abrite la piscine. Ainsi, une aile accueille cinq chambres d'amis, une autre est réservée au maître de maison, une autre aux cuisines et à l'office. A propos d'amis, ils sont nombreux à avoir été reçus dans cette maison. Les plus fameux d'entre eux ont vu leur nom gravé sur une étoile sous les arcades en L qui bordent le patio. Quincy Jones et Jacques Brel, Charles Aznavour et Brigitte Bardot, Elton John, Eddy Mitchell et bien d'autres encore à la manière du Chinese Theater sur Hollywood Boulevard, Depuis vingt ans, cette maison a été le théâtre, justement, des fêtes les plus flamboyantes de toute la Côte et, pour certains, c'est mortification que de n'être pas convié à la «Fête Blanche» que donne Eddie Barclay, chaque été. Dans le grand parc (trois hectares, les pieds dans l'eau, à Saint-Tropez, c'est très grand) qui entoure la maison, une grande tente ouverte à la brise rafraîchissante fait office de salle à manger d'été. De là, on embrasse une vue énorme qui va du cap Camarat à la plage de Pampelonne en passant par la mer immense. Sur une butte dominante est aménagée une hélisurface marquée d'un B et non pas d'un H, comme d'habitude. Ici, nous ne sommes pas sur un porte-avions ! La propriété abrite aussi des maisons pour les gardiens et le personnel, des garages et toutes sortes de dépendances. Cette propriété d'exception est aujourd'hui en vente. C'est l'agence Transacmer, créée par Pierre Maeder et animée désormais par Olivier Le Quellec, qui est chargée de la transaction sur la base d'un prix de présentation fixé à 50 millions de francs.

Eté 98 ***TFI « journal de 20h00 »***

Eté 98 ***ZDF « émission sur SAINT-TROPEZ »***

06/08/98 ***NICE MATIN***

Immobilier de luxe – Flambée des prix à Saint-Tropez

Le marché s'emballe, les prix – de 15 à 40 millions – grimpent de jour en jour pour les acheteurs fortunés qui se disputent les plus belles villas de la presqu'île.

«C'est de la folie, la meilleure année depuis que Saint Tropez est une référence sur le marché de l'immobilier de luxe» s'exclame Olivier Le Quellec, autrement dit, depuis quelques lustres déjà…

Alors que certains professionnels conservent une prudente réserve, ce jeune et dynamique agent immobilier, président de l'office du tourisme, vit tout éveillé un rêve peu ordinaire.

«Le marché s'emballe, 1997 était déjà une excellente année, mais cet été dépasse les prévisions les plus optimistes».

En moyenne une maison à vendre pour dix ou quinze acheteurs, des prix qui flambent au point d'être presque accessoires, tant est grande la pénurie.

Ce vent d'ivresse débute à 15 millions de francs, mais les plus belles affaires peuvent grimper jusqu'au triple. En quelques mois, les villas qui répondent aux trois critères classiques des agents immobiliers (1- le site, 2- le site, 3- le site encore) ont vu leur valeur s'envoler. Parfois même doubler.

Français pour moitié, et Européens.

Qui donc sont ces acheteurs, si longtemps attendus, après la grande déprime du début des années 90 ? Certainement pas les Russes, la rumeur est sans fondement.

La moitié des clients sont Français, les autres viennent essentiellement du nord de l'Europe : Hollande, Suède, Norvège, Danemark, Grande-Bretagne. Point commun, tous connaissent parfaitement la presqu'île et savent ce qu'ils veulent.

Quant à cette spirale du succès, elle est délicate à expliquer.

Au-delà des effets conjoncturels (Bourses européennes globalement en progrès, reprise économique, pénurie dans l'immobilier de grand luxe), il y a également et surtout l'effet « Saint-Tropez », lieu mythique qui focalise tous les rêves. Y avoir sa villa avec jardin et piscine, c'est un critère de réussite, et parfois le rêve d'une vie.
Pour preuve, malgré la beauté des sites, il reste difficile de « vendre » Gassin, voire Ramatuelle, si l'on dépasse le quartier de l'Oumède. Les lieux magiques et tant convoités ont pour nom Capon, Tahiti, les Parcs, un microcosme où l'on se retrouve entre gens de bonne compagnie, pour le « fun » mais aussi le business, car les contacts se nouent, ici, dix fois plus vite qu'à Paris.
Les agents immobiliers ne sont pas les seuls à se frotter les mains : il y a aussi les notaires, la municipalité et, en cascade, tout un monde de commerçants, restaurateurs, loueurs de yachts, des centaines (voire milliers) d'emplois à plein temps générés par ce dynamisme immobilier : sociétés de gardiennage, entretien des piscines, des parcs et jardins, peintres, plombiers, chauffagiste, etc.
Saint-Tropez est redevenu aujourd'hui une valeur sûre. C'est aussi une mode retrouvée, et tout le monde en est conscient. Mais elle durera encore au moins trois à quatre ans, estiment les professionnels.
Et pendant ce temps là, les prix risquent de continuer à grimper.

juil/août 1998 LES NOUVELLES FRANCAISES

Vues sur la mer. *Villas luxueuses demeures mythiques, que peut-on s'offrir sur la Côte d'Azur avec quelques millions ?*

[…] Le Saint-Tropez mythique de Françoise Sagan et de Brigitte Bardot (qui a voué sa villa La Madrague à sa fondation pour animaux), Ramatuelle la superbe (où est enterré Gérard Philippe) avec ses plages de Tahiti et Pampelonne, le merveilleux village perché de Gassin et ses vignes : la presqu'île d'or jouit à nouveau d'un engouement exceptionnel. *« 1997 a été la meilleure année en 35 ans d'immobilier »*, dit Olivier Le Quellec, directeur du cabinet Transacmer et président de l'office du Tourisme. Ici, contrairement à Cannes, on cultive la discrétion. La vie communautaire est très importante, l'intégration au monde socio-économique et aux cercles d'influence de la vie tropézienne, déterminante. Allemands, Anglais, Italiens, Scandinaves et Russes, beaucoup veulent acheter avant les bouleversements monétaires que suscitera l'arrivée de l'euro. Il y a une réelle pénurie d'affaires à vendre et l'explosion des prix est à prévoir d'ici à 2002. Dans les 18 heures qui suivaient son arrivée sur la presqu'île, un avocat hollandais informé par Internet a acheté une propriété de dix millions huit cent mille francs !
La vue sur la mer et l'espace (parfois 2 à 3 hectares, tennis, piscines, pistes d'hélicoptères, etc.) font monter les prix au-delà de 10, voire de 20 millions et on voit de nouveau des offres de 40 à 75 millions. Mais la cote tombe de 20 à 30% sans la vue sur la mer, même avec la plage à cinq minutes alors que beaucoup d'acheteurs possèdent des bateaux. Ainsi, pour 5 à 10 millions on trouve des villas – sans vue- de 250 à 350 m² sur 8 000 m² de terrain. A Ramatuelle, la Lorada, la propriété de Johnny Halliday (appartenant en fait à la compagnie de disques Polygram) est un palais de style mexico-provençal construit en 1990 sur 2 hectares. Piscine avec île, cascade et jacuzzi, parc, vigne, patio mexicain, campanile et cloche, 1 000 m² habitables et vue sur la mer de rigueur, elle est à vendre 50 millions de francs […].

juil/août 1998 PROPRIETES DE FRANCE n°53

MA BAIE DES CANOUBIERS – *La villa Von Opel ne se contente pas d'être admirablement située sur la Baie des Canoubiers, elle est la Baie des Canoubiers. Et elle est en vente.*
Edifiée dans les années 50 dans un style architectural très « fifties », la villa Von Opel, du nom de celui qui la fit construire, est devenue avec le temps un élément du décor à part entière. Ce que les marins appellent un amer remarquable. D'ailleurs, elle est la seule propriété de la presqu'île à disposer d'un vrai port privé capable d'accueillir des yachts ou des voiliers de bonne taille. Un hangar à bateaux peut abriter trois runabouts. C'est peu de dire que cette propriété est toute entière tournée vers la mer, dans cette Baie des Canoubiers tellement bien protégée des vents mauvais. La villa se compose d'une tour, sorte de vigie de quatre niveaux qui domine la baie de sa hauteur et d'une maison principale ouverte sur la mer de toute la largeur de ses baies vitrées. Au total, 800 m² habitables, dont huit chambres. C'est Transacmer, l'agence d'Olivier Le Quellec, qui est chargée de la transaction dont le prix de présentation a été fixé à 30 millions de francs.

1998 WEEKEND VIAGGI

Saint-Tropez – TRADUIT DE L'ITALIEN -
[…] La liste des personnalités de la mode et du spectacle qui ont une résidence à Saint-Tropez est longue : Naomi Campbell, Dustin Hoffman et Sylvester Stallone en font partie. Pour ne pas être en retrait, Brigitte Bardot possède elle deux propriétés : une près de la mer (La Madrague) et une autre avec une vue splendide au Capon. Mais le champion « toutes catégories » est sans conteste Johnny Halliday, avec la Lorada : un ranch de style mexicain vers Pampelonne, dotée d'une cascade artificielle, d'une piscine avec de nombreux petits îlots, des fresques inspirées de « Danse avec les loups » et une mosaïque au fond du jacuzzi. Une fois finie la construction, Johnny s'est lassé et a mis sa villa en vente. Prix : 15 milliards de lires.
Ces villas qui appartiennent à des personnalités ont beaucoup apporté en terme de notoriété à Saint-Tropez, mais il y a aussi certains effets négatifs : le plus important étant que les prix de l'immobilier ont atteints des sommets vertigineux, et pour les habitants trouver un logement est un réelle difficulté. « Aujourd'hui un trois pièces de cent mètres carrés coûte 2 500 000 francs ; et les étrangers sont les principaux acquéreurs », confirme Olivier Le Quellec, PDG de l'agence immobilière TRANSACMER. […]

Juil 1998 CAPITAL

Grand luxe dans le Sud
Les propriétés provençales de la Côte d'Azur ont perdu la moitié de leur valeur en sept ans. Et les acquéreurs reviennent.
« Vendredi soir, un avocat hollandais débarque dans mon agence avec le descriptif d'une superbe villa repérée sur le Web. Le lendemain matin, il visite les lieux et signe dans la foulée un chèque de 10,8 millions, soit pratiquement le prix affiché ». Pour Olivier Le Quellec, directeur de Transacmer, un des plus gros cabinets de Saint-Tropez, une affaire aussi rondement menée montre que le marché des belles propriétés, celles qui valent plus de 10 millions de francs, c'est enfin réveillé. « Il était temps : les prix avaient fondu comme neige au soleil » confirme Michaël Zingraf, l'autre spécialiste du luxe de la Côte d'Azur.

Du coup, stars de la jet-set et businessmen dorés sur tranche écument le littoral de la Riviera. A partir de 30 millions ils peuvent aujourd'hui s'offrir des emplacements uniques, comme – à Saint-Tropez – cette propriété de 800 mètres carrés, avec héliport et embarcadère privés. Autres villa de rêve actuellement en vente : celles de Johnny Hallyday (La Lorada) et d'Eddy Barclay, affichées l'une et l'autre à 50 millions. […]

MAISONS COTE SUD et PROPRIETES DE FRANCE

Les clés de la presqu'île

Quoi ? Très peu de maisons anciennes à restaurer. L'essentiel du parc immobilier est constitué de constructions récentes dans le style néoprovençal, un genre dans lequel se rangent le pire et le meilleur. Pour des raisons de sécurité, la plupart des gens cherchent à acheter dans des domaines gardés comme les Parcs. Mais on trouve aussi des propriétés isolées, des vignobles, des appartements sur le port, des maisons de village avec ou sans jardin. De l'aveu même des professionnels, le plus difficile n'est pas de trouver des clients mais des propriétés de qualité à leur vendre.

Où ? Le Capon, Sainte-Anne, les Parcs, la Moutte, les Canoubiers sont les endroits les plus prisés.

Combien ? Le très haut de gamme s'affiche autour de 50 millions de francs. Le choix le plus large s'établit autour de 15 millions de francs, et c'est une bonne réponse aux exigences de tous les acquéreurs : sécurité, vue sur mer, belle construction. Pour Olivier Le Quellec, le ticket d'entrée se situe à 5 millions de francs et un peu de patience. Saint-Tropez n'est pas en solde, comme dirait Hugo Skillington.

Qui ? Les Français pour la moitié. Les autres acquéreurs viennent surtout de l'Europe du Nord et, un peu, d'Italie, proximité oblige. Saint-Tropez perd peu à peu ce côté frime-fric pas chic au profit d'une nouvelle population plus discrète. Tant pis pour les paparazzi.

Juin 1998 NET SURF n°27 Le magazine Internet

Vendu

Transacmer, une agence immobilière sise à Saint-Tropez, a vendu une propriété de 11 millions de francs grâce à l'Internet ! Le client, un avocat hollandais, a pris connaissance de l'annonce sur le site web de l'agence. www.nova.fr/transacmer

Juin 1998 MANAGEMENT

Internet fait vendre

J'ai beaucoup de plaisir à lire dans les colonnes de votre magazine tous les articles relatifs à l'utilisation des nouvelles technologies de communication. Notre agence immobilière, spécialiste de la presqu'île de Saint-Tropez depuis plus de 35 ans, utilise ces nouvelles technologies (www.nova.fr/transacmer) et profite largement de la notoriété du village de Saint-Tropez en étant connecté au site officiel de la ville (www.nova.fr/saint-tropez). Cette connexion est gratuite pour les entreprises adhérant à l'office de tourisme de Saint-Tropez. Dans le cadre de nos activités, nous venons de vendre une propriété haut de gamme via Internet. Notre acquéreur, un avocat hollandais, s'est présenté à notre agence avec une impression couleur de la propriété qu'il

souhaitait visiter. Que les agences immobilières qui doutent encore de l'efficacité de ces nouvelles techniques soient rassurées ! Olivier Le Quellec, Transacmer Immobilier, Saint-Tropez.

Août/sept 97 AOM magazine n°23

Côte d'Azur : vaste choix et prix raisonnables

[…] *«Après les dures années 1994 et 1995, le nombre de maisons en vente baisse et, sur le haut de gamme, les prix ne baissent plus »*, souligne Olivier Le Quellec (Transacmer, Saint-Tropez). *«Le marché en dessous des cinq millions de francs enregistre encore des baisses car les propriétaires n'ont pas encore adapté leurs prix au réalités et aux exigences du marché. »* Depuis janvier 1997, la demande est vraiment repartie sur le haut de gamme et se porte sur l'authentique. Exit le style tropézien (avec abus de colonne et de marbre des années 84 à 90). Les valeurs provençales sont de retour et les jardins retrouvent les saveurs du terroir : oliviers, massifs de marguerites et lavandes.
Sur la presqu'île la maison de pêcheur dans le village (environ 90 m² en moyenne) se vend entre quatre et cinq millions de francs, la propriété « pieds dans l'eau » atteint les 10 millions. Le producteur d'Elton John vient d'y acquérir une maison en position dominante avec vue imprenable pour 22 millions de francs et 10 millions de francs de travaux. Le prix d'une bastide (grosso modo 8 à 9 000 m² de terrains, 400 m² de bâti) dans les bons secteurs s'établit dans une fourchette allant de huit ou neuf millions jusqu'à 15 ou 16. Pour la vue sur la mer, compter 30 à 40 % de plus.[…].

02/08/97 LE FIGARO MAGAZINE

Spécial vacances Saint-Tropez
Les nouveaux hussards du jour et de la nuit

C 'est un véritable phénomène de génération : les 30-35 ans ont pris les commandes. L'arrivée d'Olivier Le Quellec à la présidence du syndicat d'initiative a donné l'exemple. Ce jeune entrepreneur de 33 ans s'occupe aussi, à titre privé, de mettre Saint-Tropez sur Internet, et son agence immobilière vend la Lorada, la villa de Johnny. […].

Juil/août 97 PROPRIETES DE FRANCE N°47

LA LORADA – C'est une maison extraordinaire, le palais d'une idole, un rêve d'enfant, bleu comme le ciel et l'eau de la piscine, une folie dont seuls Johnny Hallyday et Saint-Tropez pouvaient se permettre la démesure. Visite guidée.

[…] Transacmer, l'agence de Pierre Maeder et Olivier Le Quellec, est chargée de la vente de la Lorada sur la base d'un prix de présentation fixé à 50 millions de francs.

NICE MATIN

Johnny vend «Lorada» 50 millions !

[…] Pierre Maeder et Olivier Le Quellec, de Transacmer, la plus ancienne agence immobilière tropézienne, la proposent à un « prix de présentation » (joliment dit), de 50 millions de francs. […]

NICE MATIN

Saint-Tropez : John Reid achète «la Libanaise»
Le producteur d'Elton John nouveau propriétaire de la somptueuse villa convoitée par Jean-Paul Belmondo.
[…] Située sur les hauteurs du quartier des «Marres», au carrefour de trois communes : Saint-Tropez, Gassin, Ramatuelle, « La Libanaise » vient d'être revendue par l'intermédiaire de MM Le Quellec et Maeder (agence Transacmer à Saint-Tropez) à John Reid, très important producteur de variétés, qui a notamment dans son écurie le chanteur Elton John. […]

Eté 95 *TMC « émission SUD »*

févr/mars 95 *COTE SUD*

Ces maisons les pieds dans l'eau – Une maison sur la mer tient le plus souvent du rêve d'une vie entière. Pourtant, tout au long de ses côtes, la Méditerranée française distille encore, çà et là, de ces éléments enchanteurs… Mais à quels prix ?
[…] A Saint-Tropez, l'agence Transacmer, spécialiste de la presqu'île depuis trente ans, a pris pleinement conscience de cette réalité. « L'investissement de plaisir » ne se fait pas à la légère. Il nécessite du temps, beaucoup d'argent et une rigueur qui passe inévitablement, dans ses bureaux, par l'élaboration menée de longue haleine, d'un fichier-diaporama ouvert sur cinq cents propositions à l'appui : *« Il ne vous reste plus qu'à vous asseoir devant l'écran et à laisser défiler les images dûment commentées ; ces visites instantanées nous font gagner une énergie précieuse et les clients mesurent, sans déplacements inutiles, notre sérieux sur le terrain »*, explique Olivier Le Quellec. A quelques paramètres près, les demandes n'évoluent guère : une maison de ce type ne se conçoit pas sans un accès direct, voire privé, sur la plage, les rochers, une crique, un ponton, un garage à bateaux. […]

22/09/94 *FRANCE SOIR*

Ne rêvez pas trop de vous installer, vous aussi, à Saint-Trop
Premier prix : 5 millions – Les villas coûtant le double sont monnaie courante. Et, pourtant, les prix ont chuté de 30%…
[…] « Même si la récession, ici comme ailleurs, a fait baisser les prix de 30% environ, les enveloppes financières pour une résidence de qualité sur un beau terrain avec vue se situent à ce niveau, confie Olivier Le Quellec, de l'agence Transacmer, l'une des mieux placées sur ce créneau. Bien entendu, je ne me prononce pas sur la propriété de M. Longuet, poursuit-il, il s'agit d'une estimation générale. Personne ne peut apprécier la valeur d'un bien à distance. L'aspect apparent d'une résidence ne signifie d'ailleurs pas grand chose. Tout dépend de la qualité des prestations, des matériaux utilisés et de l'exposition. » […]

23/09/94 *AUJOURD'HUI (édition nationale du Parisien)*

« Les Yeux d'hélène » : le château est à vendre

[…] De très rares candidats à l'achat. Concrètement, l'annonce de la vente de cette propriété exceptionnelle qui vient de paraître dans « Propriétés de France », le magazine spécialisé dans la vente de châteaux, a déjà porté quelques fruits. Et si les rares candidats français, pour la plupart industriels, ont déclaré forfait devant le prix, selon Olivier Le Quellec, chargé de la vente par l'agence Transacmer de Saint-Tropez, ce genre de maisons sera susceptible d'intéresser, outre des étrangers, une chaîne d'hôtels, un centre de thalassothérapie ou, pourquoi pas ? une fondation. Le suspens n'est pas terminé.

Sept/oct 1994 *PROPRIETES DE FRANCE n°30*

Le Château des Cœurs brûlés est en vente

Le Château Volterra a servi de décor à la célébrissime série « Les Cœurs Brûlés » diffusée sur TF1 depuis le début de l'été. Aujourd'hui, ce fier domaine est enfin proposé à la vente.

Juil/août 1994 *PROPRIETES DE FRANCE n°29*

« Il y a 500 propriétés à vendre à Saint-Tropez ». Olivier Le Quellec a 30 ans, lui aussi comme Nathalie Garcin, c'est un agent immobilier avec des idées nouvelles et intéressantes.

Comme Nathalie Garcin, Olivier Le Quellec est un bon exemple de cette nouvelle génération d'agents immobiliers qui, peu à peu, entreprennent de transformer ce métier et son image.

Depuis cinq ans, Olivier Le Quellec a décidé de se jeter dans le grand bain de l'immobilier tropézien. Il commence par apprendre son métier chez Transacmer, l'agence de Pierre Maeder, une figure de légende de la presqu'île. Et comme la greffe prenait plutôt bien, Olivier a racheté il y a trois ans une partie de l'Agence à celui qui, plus qu'un patron, est devenu son mentor et son guide dans les arcanes d'un métier qui s'est fait très difficile.

Racontez-nous Transacmer…

Pierre Maeder s'est installé dans la presqu'île de Saint-Tropez et a créé Transacmer il y a trente ans…

Comme vous ?

Comme moi ! Je viens d'avoir trente ans. Transacmer est une petite agence et nous avons des rapports très familiaux, presque filiaux. Parce que j'appréciais beaucoup l'homme et ses méthodes, j'ai voulu devenir son associé. Ayant exercé son métier pendant très longtemps, Pierre Maeder jouit aujourd'hui d'une réputation exceptionnelle. C'est aussi ce à quoi j'ai voulu m'associer. D'autre part, Pierre a eu l'envie légitime de lever un peu le pied. Il est toujours une composante essentielle de l'agence mais il s'est spécialisé dans les très grosses affaires. Ce qui est logique, si l'on considère son carnet d'adresses, qui est très important.

Qui sont les propriétaires à Saint-Tropez ?

Ce sont des gens difficiles à approcher, sauf si, comme Pierre, on les connaît depuis longtemps et qu'on bénéficie de leur confiance. Ici, acquéreurs et vendeurs sont forcément des gens ayant une importance, qu'elle soit médiatique ou économique. La nature de Saint-Tropez en fait un marché très à part. Les affaires ne s'y traitent pas comme ailleurs car, même si les gens viennent à Saint-Tropez à cause de son pouvoir d'attraction, ils souhaitent y trouver un maximum de tranquillité et, au niveau des transactions, la plus grande confidentialité possible. C'est la raison pour laquelle nous sommes installés ici, à l'écart de l'agitation du port et du monde. Vous l'avez vu en arrivant, nous n'avons pas de photo en vitrine, pas d'enseigne criarde. Nos clients savent nous trouver. Ils

peuvent entrer et sortir d'ici sans que la terrasse de Sénéquier soit instantanément au courant. La discrétion est notre maître-mot, c'est l'avantage de 30 ans d'expérience et d'image.

Combien de transactions par an ?

Autour de 1990, nous réalisions une quarantaine de ventes par an pour un chiffre d'affaires de plus de 113 millions de francs. En 1991, comme tout le monde, nous sommes passés de quarante à cinq ventes. Nous aurions pu fermer l'agence et laisser passer la crise, mais nos clients n'auraient pas compris que nous fermions alors que ça devenait difficile. En 1992, nous avons commencé à traiter un marché moins « haut de gamme ». Au lieu de vendre un tout petit nombre d'affaires à plus de 20 millions de francs, nous avons élargi notre champ d'action vers des villas entre 7 et 10 millions. Nous avons réalisé cette année-là 14 ventes. En 1993, nous avons mené à bien 22 transactions et cette année, nous en sommes à 11 signatures au 1er juin. Je reste persuadé que nos clients ont apprécié le fait que nous ayons, comme eux dans leurs affaires, su gérer la crise sans fermer la maison.

Vous vendez aussi des appartements ?

Oui bien sûr. C'est mon frère Bernard qui s'en occupe. Il ne serait pas normal de délaisser cette partie du patrimoine tropézien qui est très importante. Nous allons même ouvrir une agence spécialisée dans les appartements et les maisons de village.

Vos clients ont-ils changé ?

Ceux que nous avons connus au plus fort de la période de hausse de l'immobilier étaient des acheteurs dont la motivation était essentiellement spéculative. Ils achetaient pour un été et revendaient avec une bonne plus-value au bout de six mois ou un an. Nous revenons à un marché « de plaisir » ou patrimonial. D'où nous pouvons conclure que le rythme des reventes de propriétés va baisser sensiblement. C'est très bon pour l'image du marché tropézien qui a trop jonglé avec les prix pendant quatre ou cinq ans. Cette nouvelle clientèle achète une propriété comme d'autres achètent un tableau.

Les prix ?

Plus qu'ailleurs, les prix de la presqu'île sont inexplicables. On peut expliquer la négociation d'un prix mais pas le prix lui-même. C'est-à-dire qu'ils n'ont pas de rapport avec les caractères objectifs des biens qui sont disponibles à la vente. Aujourd'hui, les prix ont baissé de 25 à 30% par rapport à 1989. Mais, même révisés, ils représentent toujours de gros budgets. Les gens imaginent encore que les prix affichés sont négociables. Mais ils sont déjà négociés. Quand la crise a frappé, nous avons passé plus d'un an à expliquer aux vendeurs qu'il fallait suivre les réalités du marché et revoir leurs prétentions à la baisse. Aujourd'hui, ces réajustements ont été opérés. Il n'y a plus vraiment de baisse à espérer. Peut-être 10% dans certains cas mais pas 50% comme trop de gens le croient encore. Il y aura toujours des coups de cœur mais, là aussi, le cœur sait se trouver de bonnes raisons. Est-ce qu'un appartement de 60 m² à deux millions est raisonnable ? Probablement pas et pourtant, il se vend. Cela dit, c'est très raisonnable par rapport aux prix de 1989 !

Combien d'affaires en portefeuille ?

Entre 450 et 500. Mais pour chaque acheteur, on s'aperçoit qu'il n'y a guère plus de 4 à 5 affaires qui conviennent. C'est pourquoi je dis que nous manquons de produits. Mais nous avons de plus en plus de mandats exclusifs. Les gens commencent à comprendre. On ne peut plus diriger une agence immobilière assis derrière son bureau en attendant que ça se passe. Il est temps d'inventer un nouveau métier. C'est ma priorité en ce moment. S'il est plus facile de gagner des parts de marché dans une conjoncture difficile, ce développement passe par une augmentation de la créativité et de la transparence. Aujourd'hui, il faut plus d'idées et plus de rigueur pour réaliser autant de transactions que par le passé.

L'avenir ?
Je vais ouvrir en novembre une succursale à Paris, du côté de l'Alma et, si possible, en étage plutôt qu'en boutique. On sait que l'essentiel de notre clientèle est parisienne, bien évidemment. Cette succursale dans la capitale, c'est une façon de rendre un service de plus à notre clientèle. A la manière des marchands d'art dans les années 20 qui créaient des succursales dans toutes les grandes capitales. Comme eux, et à notre mesure, nous suivons nos clients.

10/06/94 LE FIGARO PATRIMOINE

Le charme de l'intouchable
Une villa les pieds dans l'eau, certes, est un plaisir inestimable. Mais, contrairement à ce que l'on pourrait croire, ce type de maison ne représente pas la plus grande demande exprimée. *« Les villas les pieds dans l'eau posent d'évidents problèmes d'entretien et d'orientation »* analyse Olivier Le Quellec. Et le spécialiste de la presqu'île de Saint-Tropez de prendre l'exemple de son domaine de prédilection : les villas avec vue sur le golfe de Saint-Tropez sont orientées plein nord, alors que celles avec vue sur la baie de Pampelonne sont orientées plein sud. En outre, qui dit villas les pieds dans l'eau dit souvent plages de sable. Et donc invasion de touristes venus soit par le littoral, soit par bateau. La presqu'île de Saint-Tropez, avec beaucoup de côtes escarpées et des terrains se terminant en récifs, permet d'éviter en partie ce genre d'inconvénients. C'est sûrement pour cet ensemble de raisons que de plus en plus de privilégiés préfèrent s'isoler dans des quartiers un peu en retrait par rapport au centre-ville, mais synonymes d'intimité totale et de tranquillité optimale.
Nichées dans les quartiers du Capon, dans les parcs de Saint-Tropez, aux Canoubiers, à la Moutte ou à Saint-Anne, dans la presqu'île de Saint-Tropez, certaines villas, avec vue sur mer, se négocient autour de 20 millions à 40 millions de francs.

10/06/94 LE FIGARO PATRIMOINE

Le cas Saint-Tropez
C'est la densité la plus élevée de stars au mètre carré. Dans le sillage de Brigitte Bardot, vedettes du show business, du cinéma, de la chanson se donnent rendez-vous tous les étés à Saint-Tropez. Spécialisé depuis près de 30 ans dans la petite ville tropézienne, Pierre Maeder, peut se vanter, à travers son agence Transacmer, d'avoir trouvé *«quelques hectares de garrigue les pieds dans l'eau»* à David Hamilton, Sam Spiegel, Romy Schneider, Helmut Newton ou encore Brigitte Bardot. Mais si comme le souligne Olivier Le Quellec, associé de Pierre Maeder. *« Il est plus facile de conclure une affaire à une bonne table du club 55 que derrière un bureau d'agence »* Il ne faut pas non plus croire que Saint-Tropez n'est que la villégiature de stars au sens large. Grands noms de la finance, de l'économie, capitaines d'industrie ou hauts fonctionnaires se croisent dans ce petit milieu mais… loin du bruit. De Lindsay Owen Jones, le PDG de l'Oréal à Vincent Bolloré en passant par Bernard Arnault ou encore Albert Frère… aujourd'hui les chefs d'entreprise sont plus nombreux que les vedettes. Si Saint-Tropez attire irrémédiablement son quota de touristes émerveillés et de badauds suçant inexorablement leurs glaces devant Sénéquier ou lorgnant sur les voiliers du port, les vrais puristes, les amateurs de Saint-Tropez, ceux qui y viennent aussi l'hiver et l'automne, ont su fuir les mirages dorés de la fièvre touristique. Protégés jalousement derrière des remparts de verdure, le long des plages qui s'étirent entre Salins et Cap Camarat, ils s'isolent dans des villas invisibles pour un non initié. *« Saint-Tropez reste l'endroit le plus cher, précise Olivier Le Quellec. Mais*

acheter un terrain impose de construire une petite maison, puisque le plan d'occupation des sols ne permet plus de vaste construction. Pour une grande maison, mieux vaut viser Ramatuelle. »

S'il apparaît exceptionnel de dénicher une maison en front de mer à 2,7 millions, le premier prix est plutôt aux alentours de 9 millions de francs, avec un prix moyen autour de 15 à 25 millions. Aujourd'hui, la villa Le Lys de Mer, conçue par l'architecte Mallet Stevens pour la couronne de Grèce et devenue un lieu de rencontre privilégié pour toute l'aristocratie européenne entre les deux guerres, se négocie autour de 27 millions de francs. Alors qu'elle est tout près de Saint Tropez, sur la plage des Salins. Ce qui marque un net recul par rapport à 1992 où on ne trouvait rien à moins de 40 à 45 millions de francs. A Ramatuelle, on peut trouver une villa sans vue sur mer à partir de 3 millions de francs, avec vue mer à partir de 8 millions de francs tandis qu'il faudra débourser un minimum de 10 millions de francs pour vue sur la mer + pieds dans l'eau.

« On revient au bon prix, on retrouve un rythme d'achat de plaisir, et les coups de cœur, constate Olivier Le Quellec qui se réjouit également de voir le retour des amoureux de Saint-Tropez qui avaient fui quelque temps la plage pour le Lubéron *: « ils s'y sont très vite ennuyés, loin de la mer, et reviennent ici pour l'ambiance de fête qui fait de Saint-Tropez et de ses environs un site unique. »*

Autour du centre névralgique de Saint-Tropez, un périmètre de quelques kilomètres, de Ramatuelle à Cavalaire en passant par Saint-Maxime ou Grimaud, permet aux prix de valser allègrement de manière inversement proportionnelle à la distance du petit port jadis adoré par Colette ou Signac.

A côté de l'image d'Epinal d'un Johnny Hallyday chevauchant son Harley Davidson sur le petit port, Saint-Tropez, c'est aussi et avant tout un état d'esprit particulier. *« Ce n'est pas un marché de chiffres, conclut Olivier Le Quellec. Le plaisir est inchiffrable ».*

Juin 1992 *CAPITAL*

Les bons conseils des agents immobiliers

Je prends plaisir à parcourir votre magazine depuis sa création et vous félicite pour la qualité et le choix de vos différents reportages. A Saint-Tropez, nous connaissons depuis plus d'un an une période difficile, mais depuis janvier nous avons retrouvé un certain rythme de transactions. Comme dans les périodes d'euphorie, nos clients français et étrangers s'approchent à 10 ou 15% des prix annoncés. Je m'étonne toutefois à la lecture de vos « dix conseils pour acheter ou vendre une résidence secondaire » dans le numéro 6. Vous omettez le rôle des agents immobiliers qui, beaucoup mieux que les notaires sont des hommes de terrain et permettent à tout acquéreur potentiel, par visites gratuites et comparaisons sur le site ou sur photos, de se faire une opinion sur le marché ? Contrairement à certaines idées reçues, la plupart d'entre nous sont, plus que des vendeurs, de véritables conseils. Olivier Le Quellec, Transacmer Immobilier, Saint-Tropez.

Journal du Dimanche

Saint-Tropez : la fin des années folles

[…] Quand Fabius côtoie Sylvester Stallone. En ville, les agences immobilières font grise mine. On ne parle pas de crise mais « d'une pause nécessaire » comme le souligne Olivier Le Quellec. Avec son associé Pierre Maeder, il compte l'un des meilleurs carnets d'adresse de la Côte. Les villas de Thierry Le Luron et de Johnny Hallyday sont passées par leur agence. *« Il est vrai que le marché était devenu complètement fou ces derniers temps. D'une année sur l'autre, les prix augmentaient de 20 %. En 1991, si nous obtenons une marge de 7/8%, on pourra s'estimer heureux ».*

En 1985, Saint-Tropez comptait sept agences immobilières. En six ans, le nombre a doublé. *« N'importe qui jouait les marchands de biens : aussi bien des charcutiers que des pharmaciens. Ils passaient systématiquement derrière nous pour surenchérir sur les prix. Avant, même sur une villa entre 30 et 40 millions de francs, les acheteurs se décidaient en 48 heures car il y avait de la concurrence. Maintenant, ils font beaucoup plus attention et ils mettent plusieurs mois avant d'arrêter leur choix. »* On murmure même que faute de clients, les prix de certaines villas auraient baissé de 25% par rapport à l'an passé…[…]